THE ECONOMICS OF REAL WORLD

真实世界的经济学

真实故事之所以引人入胜，是因为它们往往与**“大家公认”**的逻辑相抵触。在这种场合，**“公认”**会发生的没有发生，而**“公认”**决不会有的事却偏偏来了。本书所要揭示的就是这类**“与常理不合”**的真实。

周其仁 著

THE ECONOMICS OF REAL WORLD

中国发展出版社

真实世界的经济学

时代的潮流好像就是宁肯崇拜“高深”而误入歧途，也许需要另一个40年，“研究真实世界”的质朴手法才会引起应有的注意。

THE ECONOMICS OF REAL WORLD

当经济学家们发现他们不能分析真实世界里发生的事情的形势，他们就用一个他们把握得了的想象世界来替代。如果经济学家都如此“经济”地生产论文和著作，他们会有助于我们理解真实世界里的问题和关系吗？

市场经济最值钱的就是企业家的能力，能力本身就是资本，资本市场上“买卖企业”的背后是买卖企业的盈利能力，而归根到底是在买卖企业家能力。

人是否乐意“调用”知识储备，他是否乐意学习，取决于社会对其拥有的知识和技术能力怎样定价。定价机制似乎只是钱和报酬方式和数量的斤斤计较，背后其实是完完整整的一部文艺复兴以来在人本主义基础上从人权、产权到知识产权的现代文明史。

公有制企业为什么搞得好的少，其原因有三个：第一，行政控制会将企业中仅存的效率机制破坏掉；第二，它不能保证相对更优、保证能力相对较强的企业家控制更多的资源；第三，没有解决企业家代与代之间更替的问题，从而影响高龄企业家的长远动机。

企业家要有特别之所“图”。他“图”的就是要成就一桩事业，而且这种企图心要非常之大，至少要大到企业家自己拥有的资源全部用上，也还是不足以实现其成就事业的雄心。

政府官员们可以选择他自认为更合理、更顺手的守夜方式，也可以守夜之余不辞辛劳参加白天五彩缤纷的经济活动，甚至可以根本不守夜，或者干脆充当市场秩序的破坏者！

—— 周其仁

ISBN 7-80087-535-0

9 787800 875359 >

ISBN 7-80087-535-0/F·357

定价：22.00 元

真实世界的经济学

周其仁 著

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

真实世界的经济学/周其仁著. -北京:中国发展出版社,2002.1

ISBN 7 80087 535 0

Ⅰ.真… Ⅱ.周… Ⅲ.经济学-随笔 Ⅳ.F0-53

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第086054号

中国发展出版社出版发行

(北京市西城区赵登禹路金果胡同8号)

邮政编码:100035 电话:66180781

北京铁建印刷厂印刷 各地新华书店经销

2002年2月第1版 2002年2月第1次印刷

开本:1/32 850×1168mm 印张:11 字数:252千字

定价:22.00元

本社图书如有印装差错,可向发行部调换

作者简介

早年在黑龙江下乡，其中在完达山狩猎七年半。

1978年至1982年就读于中国人民大学，获学士学位。毕业后在中国社会科学院农村研究所、国务院农村发展研究中心发展研究所工作，从事农村经济调查，研究的题目包括土地产权和承包合约、乡镇企业、以及农村经济和国民经济。

1989年至1991年，先后在英国牛津大学、美国科罗拉多大学和芝加哥大学做访问学者。1991年秋季进入加州洛杉矶大学(UCLA)研究生项目，后获硕士和博士学位。1996年春季后在北京大学中国经济研究中心任教。从2001年起，每年春季在浙江大学经济学院任教，秋季在北大任教。

作者的研究兴趣包括：产权与合约、经济史、经济制度变迁理论、企业与市场组织、垄断、管制与管制改革。

真实世界的经济学

THE ECONOMICS OF REAL WORLD

平面设计/康笑宇工作室

THE ECONOMICS OF REAL WORLD

目　录

序　言…… 1

人力资本的产权

人力资本的产权特征 …… 13
刮目相看人力资本 …… 22
能力定价和高科技产业 …… 29
考核学生质量的困难 …… 37
教育专家系统的可靠性 …… 41

研究企业家

景气低迷中的企业家行为 …… 51
新经济与企业家精神 …… 59
家族经营与非家族经营是一样的 …… 67
信誉与运气 …… 71
企业家是钱财不够用之辈 …… 76

驾驭不确定性 …… 81
企业家能力竞争的舞台 …… 85
普通人投资的世纪 …… 94
三种私人资本和中国经济…… 101
人世与中国企业价值的重估…… 111

公有企业改制

最便宜的企业家和最昂贵的企业制度…… 123
自然人持股:绕不开的话题 …… 138
企业改制,何谓成功 …… 143
国有企业:不能不谈"方丈"只说"庙" …… 145
"庙"里的"好方丈"为何那么少…… 151
攫取与公有制企业改革…… 164

另眼看垄断

尴尬的手机单向收费…… 183
手机单向收费:投资人的利空 …… 187
境外上市卖点的教训…… 192
手心手背都是肉…… 197
看得见的手定价,看不见的手定量 …… 202
要反对的不是重复建设…… 207
高科技永远都很"高"…… 211
理性的局限…… 219
——《电信竞争》书评

为市场重组留下空间…… 223
——关于中国电信集团的再次分析
邮政专营的三个理由…… 235
市场间竞争与股市规范…… 239
白发的梧桐树…… 249

市场的守夜人

守夜人的经济学说…… 257
另一条印度道路…… 261
启动经济和政府退出…… 268
为中小企业融资服务的资本市场…… 280
哈尔滨不相信眼泪…… 287
转型期城市就业也需“软着陆”…… 294

农民问题

大陆农民稳定还能持续下去吗…… 303
村庄与粮价…… 316
高经济成长与农业发展…… 327
农村就业:转折与转机 …… 334
又见粮改…… 340
附表…… 345

序 言

本书收集的，大部分是我 1995 年回国到北大任教以后为报章杂志陆续写下的文章。回头一看，时间过得很快。

论文与头衔

回来之前，我正在 UCLA 要结束博士论文。一般的程序，是先过博士资格考试，通过者就去找博士论文的题目，然后经过一个国内叫作“开题报告”的门槛，开始论文写作；论文写出来之后，再通过一场论文指导委员会的“答辩”，就可以办手续取得博士头衔。但是，我所在的那个项目——我的论文方向是经济史，由历史学和经济学教授组成委员会——比较特别。这个项目博士论文的“开题”与“答辩”是合并在一起的。就是说，在导师同意开题之前，你论文研究的基础工作、甚至大部分研究工作，都要做得八九不离十。答辩一通过，学生只须把经过最后润饰的论文分头给委员会成员签字，再也不要上“堂会”去“保卫”自己的论文了。

我很幸运，答辩一次过关。老师们很高兴，书面写下的意见无非肯定我的论文“有极大的潜力”。我也很高兴，因为自己选的论文题目，连同提出的问题、对前人研究的评价、新的假说以及准备的资料和要采用的研究方法，一并被认可“够博士资格”。屈指算来，那时距我进入 UCLA 的博士项目不到四年。

有两位在英文上帮了我大忙的美国同学，知道我于 1989 年“计划外”进入美国的时候还“目不识丁”，不免好奇。是的，我是进了美国才开始正式学英语的。第一年由福特基金会资助，在如诗如画的科罗拉多州的布德镇学了九个月的英文，第二年，经 Gale Johnson 教授的推荐，到著名的芝加哥大学经济系作了一年访问学者，第三年，就进入 UCLA。就算一个念书的天才，这样“走”的也不算慢吧？何况我对自己考察了多年，结论是智商平平，与天才扯不上任何一点关系。这里面的“经验”，我将来在论文的中文版面市时，要向读者交代。

但是，已经通过答辩的论文，后来却“搁浅”了，一直要等到 2000 年夏天我再次回到 UCLA 才办完全部手续。本来到 1995 年底，我论文的主体章节，就已经分别写过两、三稿；剩下的，就是一章能够将全文贯串起来的“导论”和一章“结论”了。本来的如意算盘，是在 1996 年暑期前结束全部论文，秋高气爽时节就打道回府。按照过去的进度，这并不是一个冒险的计划。其间究竟发生了什么事情，使得我的论文在答辩通过后还搁置五年之久呢？

到北大任教

最重要的变故，是我接受了北京大学中国经济研究中心的聘约，于 1996 年春季开始回国任教。知道我的人，对我回国都

不会奇怪。有着十年“土插队”外加十年“农村调查”的经历，我是一个如假包换的“老土”。到海外“洋插队”读什么博士，对我来说本来就是一个意外的“偏得”。在美国一住六年，除了对那里的大学图书馆、高速公路和法治的印象深刻，不曾发现任何适合于我、又能让我高兴的事情可做。回国，对于我只是一件早晚的事情，不是什么大不了的抉择。

但是，“北京大学”对我的吸引力，可就迥然不同了。遥想1978年早春时节，我站在北大荒农场一只高音喇叭之下，一边听着本年高考的消息，一边盘算着如何填写报考志愿。本来不用任何犹豫，我心目中最好的学校就是“北大”，而我对于只凭考试成绩、不论其他的竞争是向来不怕的。无奈是时我的年纪已经二十又八，而仅仅在上一年——邓小平决策恢复高考的第一年——黑龙江省的“土政策”还是规定除了1966年的老高三学生、其他凡超过25岁的一律不得报考！北京大学要不要岁数大的学生呢？我没有把握。痛苦再三，我只好放弃了填写北大。

因此，1995年秋季我收到北京大学中国经济研究中心的任教聘约，当天就签名表示荣幸地接受。我对自己说，当年没有当成北大的学生，现在退而求其次，到北大当一回老师，这样的机会怎么可以放过？各位读者，你要知道北大的引力吗，不妨看看我的遭遇：在我向中国经济研究中心发回接受聘书的信函之后，我才想起自己还从来没有教过书、并且完全不知道能不能教书！

在北大教书，是一件过瘾的事。比较下来，我以为北京大学最优良的资产是她的学生。是的，蔡元培校长开创的北大传统和精神，至今对全国最优秀的学子——每年从多少万高考学生中胜出的佼佼者——仍然具有“致命的吸引力”。倘若以教授的薪资水平来考量师资水准，北大至今还比不过台湾大学、东京大学、香港大学和UCLA，但是要论学生出自“千里挑一”的优秀，

北大可以把所有这些学校都比下去。我自己深受其惠:因为学生们的口味很“挑剔”,像我这样从来没有教过书的,也被逼得好象会教书了。

本来,到北大任教与论文收尾工作可以并行不悖。但是,被加州理工学院的 James Lee 教授——他在我离开之前告诫我回国后千头万绪,要完成论文难上加难——不幸而言中,我很快就“卷入”了对改革中的现实经济问题的调查研究,而把博士论文搁在了一旁。自我思量,我的论文反正通过了答辩,已经被导师们认为够博士水准。晚一点拿头衔吗?对我的学问半点影响也没有。可是要论现实的经济问题,我“离土”已经六年——虽然其间为了毕业论文有过数次回国的实地调查,但接触问题的面毕竟很窄——“实感”被岁月消磨,大不如前。有机会补补课,接上一点“地气”,我是不应该拒绝的。

接“地气”:水工研究

机会接踵而来。第一档,是杜润生先生要我到山西参加研究一项大型供水工程。水工,历来是中国经济史上的一个重点,多年之前我就有过兴趣。在当代,水成为“国家所有的公共资源”,产权界定的模糊外加背离价格机制——结果只能是到处叫喊“水的危机”,且不能指望靠任何调水之策可以解决问题——是产权经济学不能放过的一个题材。80 年代我跟了杜老参加过四省治淮会议,并在安徽王家寨亲眼目睹抗洪过程中上下游“兄弟地区”之间酿出的“公地悲剧”,对治水当中的人文和制度因素,有所感知。但是,过去从来没有一个机会,让我对水——尤其是黄河之水——有一个抵近考察的机会。现在杜老发话,加上山西方面当时主其事的郭玉怀先生热情邀请,岂有不去之

理?

于是,我和老友宋国青教授带着几位学生,直奔黄土高原而去。从1996年秋季开始,这项研究差不多持续了三年。虽然至今我们没有为此公开发表过一个字,但是借着这项研究,我们对水权、水价、水市场、"国家工程"的决策和执行、以及工程建设体制等等,有了透彻的理解。对于竞争、垄断、自然垄断,还有那著名的"平均成本曲线陡峭地向右下方倾斜"情景下的"定价悖论"——这是经济学提出的老大难题,上世纪四十年代科斯对此有过重要的提点——我们可是像张五常讲过的一样,因为对一个实例下过足够的工夫,"盲拳可以打倒老师傅"。

在本书中,收在"另眼看垄断"栏目下的文章,其实差不多都是我参加水工研究的"副产品"。作为一个"电信经济问题专家"——我是1998年秋"卷入"电信开放市场的论战的,大部分有关文章已经收入了三联书店出版的《数网竞争》一书——我对网络产业经济问题的认识全部来自于"水工"。更一般而论,大凡在所谓"自然垄断"、"规模经济"之上加上了"国家行政垄断"的行为,经济逻辑如出一辙。本书的一些文章,放胆去"碰"教育、邮政、股市,分析的思路都是一样的,只是各业的具体约束不同,"碰"起来多彩多姿,各有各的意思。

接"地气":企业调查

其他有三个栏目与企业和企业家的题材有关。那是我回国之后第二档经济调查——公司研究——的部分结果。说起来,我对这个课题的兴趣也是由来已久。80年代参加农村调查,最后得出为数不多的理论性结论之一,是农民的经济出路——无论农业还是非农业——在组织形式上,要靠基于市场契约的公

司。当时认识到,在我国的国情传统里有一个先天性的缺陷,那就是靠行政等级维系的组织很发达,靠血缘亲情维系的组织也很发达,惟独靠自由契约的市场组织不发达。自那时起,"公司"在我的头脑里挥之不去。

在美国留学期间,我对科斯的企业理论下过工夫。他那篇大学三年级在伦敦经济学院写就的论企业性质的大文,我读之再三,每读一次都有新的心得。后来到 UCLA 听 Demsetz 教授的课,重点也是企业理论。1996 年,我将那些个读书笔记整理出了一篇在《经济研究》上发表,把"市场里的企业"理解成为"人力资本与财务资本之间的一个特别合约"。此篇笔记——连同其他回国后写成的其他一些学术性论文,已经交中国社会科学文献出版社结集出版——其实是我为要开展的企业调查准备的"家庭功课"。

大约从 1996 年起,我就陆续获得进入"真实企业"的机会。第一家考察的公司,是济南的小鸭洗衣机厂。我现在还记得关于这家公司的一个当时听来令我感到吃惊的数据:平均每三个生产工人就有两名市场营销人员。我想年轻的科斯实在了得,用"市场交易费用"来解释企业的存在,居然可以"抓住"几十年后中国一家他从未谋面的公司的特征!

走进第二家公司的大门,应该是 1997 年。那是上海的"远东纺织机械厂",因为没有市场定单,已经陷于破产的边缘。当时上海纺织工业的形势动人心魄:全行业 55 万工人已经下岗 28 万。我和周放生——他当时在国有资产管理局研究所工作,对国有企业有非常丰富的经验——走进当时还在外滩的纺织工业局大楼去访问朱况宇局长的时候,左边四个大字是"无情调整",右边四个大字为"有情操作"。朱况宇对国有公司的体制病有入木三分的见地,他的谈话,概括起来也是四个字:背水一战。

背水一战，战出了大名堂。原来上海纺织工业局派到远东厂“扭亏增盈”的工作组组长吴玲玲，主持了两年人事，知道“扭亏”无望，一边艰苦地“料理后事”，一边准备新生。她从“远东”挑了一组人马，大家从口袋里拿出100万人民币现金，与朱况宇代表的纺织控股集团拿出的1200万现金，另外组建了一家“埃通有限责任公司”。原来我知道的国有公司，不以市场合约为基础（要素都是行政调拨来的），而任何自然人与“公司”的股本都不得有联系。现在的新“埃通”，契约为本，经理层也是股东（虽然持股比例低了一点），这难道还不是“大名堂”？

与农村改革的经验相一致，国有企业的改革，也是在市场竞争的压力下由一些先行者背水一战“战”出来的。将货比货，我为什么还要对那些不关痛痒的“说法”和花拳绣腿的“理论”浪费时间？要研究企业和企业改革，拿自己的“家庭功课”试试对真实发生的事件有无解释能力，再拿更多可观察的事实来检验“似乎有解释力的理论”，这样来来回回，外加一点“一般化”——就是总结、概括、抽象、提炼——的努力，我们还能不长见识吗？

于是我看公司看上了瘾。有一段时间，只要山西项目没有事，我在北大下了课就出差看企业。但凡遇到可以刨根究底的机会，我是一个也不放过。有一次，听说科龙的创业老总潘宁被请到了石家庄，我凌晨三点从北京起身，驱车在早饭前赶到他的住地，上午听他对河北的企业家讲科龙的历程和他的企业理念，下午——天助我也，科龙驻石家庄的车子没有办妥进京证——由我开车把潘总送到首都机场回香港。有此交情，你说我后来研究科龙还不是“易如反掌”？

另外一次，到合肥调查一家上市公司。风雪将飞机“迫降”在南京，我等一干人坐汽车在结了冰的路上走了十四个小时才赶到公司。对上市公司的调查一般比较困难一点，那一天看我

们"长途奔袭"只求一谈,接待人员动了恻隐之心,对我们多讲了一些话。

为了避免企业里管事的见了"北大老师"难免的客气和敬而远之,我甚至"混"入联办投资管理公司,和那里的同事们搭伴调查公司。联办投资有几位专业人员,做公司引资、融资和重组业务有十年以上的经验。从他们那里学到的"看公司"的本事,我相信现在哪一家 MBA 也教不来的。另外,通常受了公司的委托,并且签了保密函,调查就比一般的"大学研究项目"可以深入许多。当然,参加者要利用这些调查资料也要受到限制。不过,搞清楚问题是第一位的,发表是第二位的。为了增加发表机会而写一些自己都不甚明白的"大文",不可取也。

立足"真实世界"

以上交代的其实是本书——同时编就的另外一本集子也一样——的"生产过程"。我早就知道,自己当不成象牙之塔里的学问人。这不是说,我不好读书。读书是我所好,但还必须到书外的真实世界里求甚解。

因此之故,我最喜欢的经济学家是科斯和张五常。科斯是直截了当将"真实世界"的经济学与"黑板经济学"——那些徒有"科学"的外表、其实是空无一物的皇帝新衣——对立起来的学者。我在为天则研究所一项制度变迁的实例研究写的书评里,大段引述过科斯关于经济学研究方法的见解。很抱歉,因为天则同人们的学术味道很浓,我的那篇书评也就写的"不适合"收入本书了。但是科斯本人关于研究方法的思想,是"浅"得所有普通读者都可以了解的。让我引证几段吧:

——科斯主张，经济理论赖以成立的前提性假设，不但应当是“易于处理的”，而且必须是“真实的”；

——他批评，“当经济学家们发现他们不能分析真实世界里发生的事情的时候，他们就用一个他们把握得了的想像世界来替代。”

——他身体力行：“我尝试着从工厂和公司的办公室、而不是从经济学家们的著作里找寻企业存在的理由。”

我以为，科斯做出的工作、与他陈述的研究方法是息息相关的。

张五常关于研究方法的论述更加可圈可点。顺便提一句，我是1985年从北京一位朋友“私印”的《卖橘者言》那里知道张五常的大名连同产权与合约理论的。从那时起，凡是可以找到的张五常作品，我一字也不曾放过。因为“同文同种”的关系吧，我读张教授的著作，得到的启发是最多的。一点也不奇怪，张五常的生活方式，也是对真实世界里的学问着迷。他对亚洲农业的各种市场合约下过的工夫，行内都是知道的。除此之外，他研究过养蜂、渔业、滩涂养殖、美国的石油、发明专利和反垄断官司、香港的计件工资、电影院的座位和票价、大陆的承包制和“印度综合症”。更加难能可贵的，是他顶着香港大学经济学院院长的“台头”，在两个除夕之夜在香港街头卖橘！

我们还是听听他本人怎样说经济学的研究之道吧：

——任何经验科学的发展都可以用以下标准来判断：它的假说被确凿的事实检验了多少次？按照这个标准，经济学可能并不成功。经济学者们一直愿意接受空想的理论、对事实和数字漫不经心，不愿意检验他们所要指明的东西的含义。

——人们普遍抱怨经济学家之间常常有太多的不同意见。我的观点是，他们经常太容易就未经检验的理论和未经证实的证据取得一致意见了。

——经济调查所需要的资料并不是在建好的实验室中产生的。社会本身就是一个"实验室"，事实必须从中挖掘出来。但是，挖掘本身是一件很辛苦的工作。

——我坚决反对过去那种根据脱离实际的分析和粗糙的调查而提出政策建议的倾向。

好了，我最后可以说明本书的书名，是要表明我对真实世界的经济学心向往之。真实世界里的经济学，是可以向真实世界里的普通人述说的。是的，有一些读者告诉我，他们喜欢看我的文字。自己用了心写的文章，有人欣赏，总是高兴的。但是我也要对这些读者说，我的思想和文字，可改善之处——从求更浅更直的方面来看——尚多，大家不妨拭目以待吧。

最后，我要感谢《经济学消息报》、《财经》月刊、《中国企业家》、《IT 经理世界》和《21 世纪经济报道》——主要是她的《21 世纪评论》专刊——的编辑和记者朋友们。本书的绝大部分作品，首先是经过他们的努力，才得以和读者见面的。这些刊物风格各异，但是在"不能依靠公费订阅"这一点上，是一致的。我和这些编辑记者朋友对许多问题的看法——特别是取材、标题和文字——常常分歧，但是在一点上——给在报摊上用自己的钱购买读物的读者们写的文字，再好也不够好——我们具有值得庆幸的高度一致。

2001 年 12 月 18 日

于北京大学郎润园

人力资本的产权

Property Right Of Human Capital

原书空白页

人力资本的产权特征

如果对人力资本产权形式的特点一无所知，要理解现代经济学中热门非常的“激励”理论就困难重重了。为什么土地和其他自然资源无须激励，厂房设备无须激励，银行贷款也无须激励，单单遇到人力因素就非谈激励不可？我的回答，都是人力资本的产权特性使然也。

人力资本理论，像不少读者知道的那样，是将经济学关于“资本”的理论，推广到对“人力资源”的分析上来。一些经济学的先驱们，探究了经济增长中何以总产出的增长比要素投入增长更快的原因，发现健康、教育、培训和更有效的经济核算能力等等，是现代收入增长的日益重要的源泉。这个认识一般化后，人力资本经济学家就把人的健康、体力、生产技能和生产知识等等看成是一种资本存量，即可以作为现在和未来产出和收入增长的一个源泉。

“资本”的产权特性，如同其他“物”的产权特性一样，许多人认为是清楚的。事实上，大家讲产权，好像不言而喻地都是在讨

论"物(property)":产品、货币和其他财货。讲到"资本",不外机器、设备、厂房、场地、可周转的钱、道路、桥梁等等。所谓资本的产权,当然就是这些可以投到生产过程生利的"物品"的那一束权利,也就是资本的所有者拥有资本品的收益权和让渡权。

这里,私人资本的所有者通常被叫做资本家,在一个社会里,如果人们的社会地位由其拥有的资本产权的大小来界定,社会的经济活动由资本家主导,这个社会被称之为"资本主义",大概就在所难逃了。

虽然自布劳代尔以来,不少经济史学和经济学高手都已经指出过,"资本主义"这个概念实在含糊不清,但"资本主义",还是大行其道。以我们中国人而言,根本无须改革开放,即使穷乡僻壤的山村野夫也对"资本主义"耳熟能详。改革开放对这一点实在毫无"贡献"可言。改革开放只是改变了一部分中国人对"资本产权"和"资本主义"的价值评判(另一部分人坚持不改,于是有"姓资姓社"之争)。普遍的观念变化也是有的,比如过去总以为"资本的产权"是与社会主义的国家利益对立的东西,现在不同了,"国有资产的增值事关国家命运"已成为主流意识形态的一个组成部分。在西方世界,"资本的产权"大概属于"只做不说"的事情了。资本产权,无论属于私人、社团、企业还是国家,一律每日每时每分每秒在收益和增值(亏损即数值为负)。从日常的市场制度到宪法安排都保障这一点,已经无须多说了。这就是讲,"资本的产权及其特点"在哪里都是清楚明白的。

人力资本与个人不可分割

人力资本的产权问题就不同了。首先是"人力资本究竟有没有产权"?这个问题的困难,说来有趣,首先不在于难找好的

答案，而在于问题本身很难明明白白地提出来！权利问题总是和“排他性的归属”连在一起的。经济学家定义的人力资本，包括人的健康、容貌、体力、干劲、技能、知识、才能和其他一切有经济含义的精神能量，天然归属于自然的个人。人力资本的每一个要素，都无法独立于个人。这同任何“物”的资本不同。机器可以搬来搬去，厂房可以东拆西建，货币资本更能无腿而行天下。道路铺在地面，桥梁架在河上，但道路并不天然附属地面，正如桥梁并不附属河流。因此，当我们试着问“人力资本的产权”时，我们究竟是在问，“人力资本的归属”，还是在问“人的归属”呢？人力资本不可分地归属于人，天然如此，何问之有？至于人的归属，除了可以蓄奴的社会，哪里有人会往“这个人归谁所有”这样愚蠢的方向去思考问题呢？问题提不出来，好答案就不会有了。所以绝大多数的人力资本文献，要么讨论人力资本的经济含义，要么测度其对经济增长的影响，但都不讨论“人力资本的产权”问题。运用人力资本理论劲头十足的学者，同时又对产权问题有兴趣的，寥若晨星。

首先碰到人力的产权问题的，正是研究奴隶制的经济学家。1977 年，巴泽尔(Barzel)在美国《法律和经济学报》上发表的论文，提出奴隶经济中的一个有趣的问题。在奴隶制下，奴隶在法权上属于奴隶主，是其主人财产的一部分。因此奴隶主可以全权支配奴隶的劳动并拿走全部产出。但是，为什么在历史上有一部分奴隶不但积累了自己的私人财产，而且最后居然还“买”下了自己，从而成为自由民呢？巴泽尔发现，奴隶是一种“主动的财产”(full－fledged property)，不但会跑，而且事实上控制着他自己劳动努力的供给。奴隶主固然“有权”强制奴隶劳动，但由于奴隶的“主动财产”的特点，奴隶主要强制地调度奴隶的体力和劳动努力，即使支付极其高昂的“监控(supervision)和管制

(policing)的成本”,也不能尽如其意。为了节约奴隶制的运转费用,一部分奴隶主不但只好善待奴隶,如福格尔(Fogel)发现的那样,而且只好实行定额制(quota),允许奴隶将超额部分归己,于是一些能干的奴隶因此拥有“自己的”私产,直到积累起足够的私家财富,最后有钱“赎买”自由身份。

这位巴泽尔,是张五常教授当年在华盛顿大学的同事。据张五常在1984年的回忆,他在巴泽尔提出“主动财产”概念时,曾经将自己以前因为想不起这个特征,所以未能解释奴隶解放的经济原因的体会告诉了他。现在有了“主动资产”这个概念,张五常就作了一番精彩的发挥:

劳力和知识都是资产。每个人都有头脑,会作自行选择,自作决定。我要指出的重要特征,是会作选择的人与这些资产在生理上合并在一身,由同一的神经中枢控制,不可分离。跟这些资产混在一身的人可以发奋图强,自食其力,自加发展或运用,也可以不听使唤,或反命令而行,或甚至宁死不从。

(张五常,《卖橘者言》,第181页)。

上文提到人力资本与人不可分开的特点,由此而来。

人力资本的私产特征

但是,“产权大师”张五常教授,这次却并没有从“人力资本的产权”角度来提问题,他没有进一步问,“既然人力资本不可分地与人合为一身,那么人力资本的产权形式有什么特点”?没有问,就不会有答。这在解释某些现象时,未免力有所不逮。这一点,在他与诺贝尔经济学奖得主、人力资本理论创始人舒尔茨的一个意见分歧中可以看出来。1982年,张五常曾写有一本关于中国前途的小册子,书中有一个判断,即人力和知识在当时的中

国并非私产，而非私产的人力和知识会影响其经济利用。舒尔茨读罢，写信批评："人力在中国就不是私产吗？"张五常回应，舒尔茨怎可以认为人力资产——这包括知识——在中国是私有的财产呢？"他（指舒氏）曾到中国讲学，怎会连中国人民没有自由选择工作或没有自由转让工作的权利也不知道？私有产权的定义，是包括自由转让、自由选择合约权利。在人力及知识的资产上，这些权利在中国是没有的。所以这些资产在中国不能算是私产"（引文同上，第173页）。

张五常的这一点反驳大有道理。只是他也许没有意识到，他的这个论据与上引"人力资本与人天然合为一身的特征"之间，存在着逻辑不一致。试想，如果人力资源天然与人本身合而为一，那么人力资源在法权上只能归属私人，除非法律保护蓄奴制，可以将人为奴。这一点，一位新劳动力经济学的代表人物罗森（Rosen）作过说明，他指出，人力资本的"所有权限于体现它的人"。但是罗森在解释人力资本只能属于个人的产权特性时，用了一个限制条件——"在自由社会里"。他的意思是，只有在不允许将人为奴的法律条件下，人力资本属于个人才是真实的。但是读了巴泽尔关于奴隶经济的研究后，我们可以认为，即使撤去"自由社会"这一限制条件，即便是在蓄奴合法的制度下，由于人力资源的独特性，人力资源也还是在事实上只能归属于私人。你看，人力资本作为一种天然的个人私产，甚至奴隶制的法权结构都无法在事实上无视其存在。这就是说，人力资本的资源特性使之没有办法不是私产，至少，没有办法不是事实上的私产！

回到舒、张两位的分歧。要论熟悉中国的情形，舒尔茨一定不如张五常。但舒尔茨可能是按照逻辑"猜"的。试想，人力资本各种要素天然附属于人，"强制运用"人力资本的体制费用高得难以想像，这样的资产自然非私产不可用。这是"人情"所系，

与国情无关,所以放之四海而皆准。舒尔茨到底是人力资本理论的创始人,对人力资本的各种形态研究下过更多的功夫。他平时似乎少用"产权分析",但遇到与人力资本有关的产权问题,他一"猜"就猜个准:人力资源在中国也是私产。

没有自由选择仍是"私产"

不过,张五常的实际观察又怎么可以忽视?在计划制度下,中国人确实没有自由选择工作或没有自由转让工作的权利。城里人工作靠分配,乡下人不准随便进城;体力劳动,做不到多劳多得;技能技术专长和生产知识都不特别值钱;发明没有专利,创新不受法律保护;企业家才能更是免谈,谁"发现市场",谁就是"走资本主义",等等。人力资源的各种要素、各种表现,统统不得自由交易,也因此没有市价。人力资本的因素固然"附着"在人的身上,但是就是不允许人拿他的人力要素来交易,来自由选择利用这些要素的合约。这哪里能叫私产?产权者,"一种通过社会强制而实现的对某种经济物品的多种用途进行选择的权利"(阿尔钦语)也。现在私人选择利用其人力资本的权利不充分自由,张五常教授就一路推理下来,纳闷舒尔茨怎么还能把这样的制度约束下的人力和知识,仍然看作"私产"呢?

舒氏有理,张氏亦有理。我等后辈,如何是好?一般而言,同非人力资产一样,如果限制市场自由成交,当然会导致人力资本的产权出现在德姆塞兹意义上的"残缺",也就是在完整的人力资本的利用、合约选择、收益和转让等等的权利束中,有一部分权利被限制或删除。产权"残缺"严重到一定地步,私产有其名无其实,一纸法权空文,毫无经济意义。这个道理不错,但是,有一个问题应该进一步问:当产权残缺发生时,人力资本的反应

方式与非人力资本的“反应”(如果它能反应的话)是一样的吗?

不一样!人力资本是“主动资产”,天然属于个人,并且只能由其天然的所有人控制着这种资产的启动、开发和利用。因此,当人力资本产权束的一部分(或全部)被限制或删除时,产权的主人可以将相应的人力资本“关闭”起来,以至于这种资产似乎从来就不存在。人不高兴的时候,纵然是国色天香也可以“花容失色”的。普通资质的,给你一个“门难进,脸难看”,那就是负值的资产了。体力资源呢,也难办得很。最简单的劳动——种地,只字不识的农民要是不乐意干,你天大的神仙也拿他没辙;他可以“出工不出力”,可以“糊弄洋鬼子”,谁能把他怎么着?技能、专长和生产知识,这些要素就更麻烦一点,因为无形无影,你就是有绝对权威发威风,也不知从何下手。天南地北,有一绝技在手者,只须一句“你干一个我瞧瞧”,任你再厉害的主,也没有什么办法。“知识分子”,单单这个笼统的字眼就令无数英雄累弯了腰。你看他“四体不勤,五谷不分”,而且大多“手无缚鸡之力”,就是读了一点书,那个难办哟。你算他资产阶级、小资产阶级,他难办;算无产阶级,好像更难办。一棍子打下去,绝大多数知识分子倒可以“夹起尾巴做人”,不过要他们创造、发明、供给有创意的思维产品,可就难矣。其中共同的道理,就是人力资源的“主动资产”特性,使这种资本拥有反制“产权残缺”的特别武器。

“产权残缺”自动贬值

更特别的是,这部分被限制和删除的人力资本的产权,根据无法被集中到其他主体的手里而作同样的开发利用。一块被没收的土地,可以立即转移到新主人手里而保持同样的面积和土

壤肥力。一座厂房和一堆设备，也可以没收后投入另一个生产过程而保持同样的价值和效率。一捆“没有臭味”的货币，谁用都值那么多钱。但是一个被“没收”的人，即便交到奴隶主手里，他还可能不听使唤、“又懒又笨”，甚至如张五常教授所说，宁死不从。换言之，人力资本是一种可能因为“产权残缺”而立即自动贬值的特别资产。人力资本及其所有者用来反制产权残缺和残缺产权的转移的基本机制，就是“主动”使这种资产的经济利用价值一落千丈，甚至瞬时为零。

由于这个特别机制，人力资本的产权私有性在各个制度结构里都不可能被取消。即使在设想中的社会主义社会，一切生产资料（即所有非人力资本）都归了公，人力资产仍然归个人所有，也就是私有。把这一点阐述清楚的，不是别的什么“资产阶级经济学家”，而正是马克思。在《哥达纲领批判》这部被叫做“成熟的马克思主义著作”的小书里，马克思讲到在他理想的社会主义社会里，还要默认“劳动者不同等的个人天赋，从而不同等的工作能力，是天然特权”，还必须保留按照劳动者实际提供的劳动来分配消费资料的“资产阶级法权”。虽然这个构想，现在看来还是没有办法实现（因为一切生产资料归了公，消灭了商品生产以后，要拿“劳动小时”来计量每个人的不同劳动贡献，除了在一个非常小又非常简单的“社会”里，根本不可操作）。这说明，即使把非人力资本的公有化程度推演到不可实际操作的高度，人力资本的私有性还是挥之不去！改革前的中国计划经济，怎么也消灭不了商品货币，要“共”人力资本的“产”，哪里做得到！

"发现市场",实现市值

人力资本这个东西还有一个特性,就是千方百计会找机会实现自身的价值。我们不是看到过,寒冬腊月在公家地里睡觉的"懒虫",一回到他的自留地里,居然会干得满头大汗吗?当年"脸难看"的国营商场的售货员,走起"后门"来的干劲、热情和"服务质量",哪里会输给他们在西方世界里面带"职业微笑"的同行!凡夫俗子"走资本主义"的花样百出,无师可以自通。"知识分子"的名堂,更是"罄竹难书"也。这些写来可成"大全"的故事,说明了什么?说明作为私产的人力资本,从来没有"干净彻底"地被消灭过。它要么"没有"了,在权利完全不被承认的时候;要么顽强地表现自己,"发现市场",没有白市找灰市,没有灰市找黑市,"人还在,心不死",就是要实现自己的市值。

以上讨论,使我们得出人力资本产权的三大特征:第一,人力资本天然归属个人;第二,人力资本的产权权利一旦受损,其资产可以立刻贬值或荡然无存;第三,人力资本总是自发地寻求实现自我的市场。如果对人力资本产权形式的上述特点一无所知,要理解现代经济学中热门非常的"激励"理论就困难重重了。为什么土地和其他自然资源无须激励,厂房设备无须激励,银行贷款也无须激励,单单遇到人力因素就非谈激励不可?我的回答,都是人力资本的产权特性使然也。

刮目相看人力资本

我们原来的公有制企业，里面有一个很大的问题，就是制度里面缺一些东西。几十年的实践证明缺了这些东西是不行的，你不管叫什么名义，用什么词，你要把这些东西请回来，你要叫这些东西在我们企业制度里面生根，否则的话，我们走不出去。这东西就是：人力资本。

国企问题是产权问题

我们国家的国有企业不改革，会成为国民经济向前发展的一个障碍。国有企业资产非常庞大，从账面上来看，大概有8万亿，其中经营性的有6万多亿，但从赢利能力来看，非常微弱。从趋势来看，1996年全部国有企业的利润有600亿，1997年有400亿，1998年有200亿。1999年采取了很多措施，上半年是200亿，全年也许会比上年多一些，但就是有600亿，每100元账面资产也只有1元的利润。这是一个非常现实的问题。同样

80年代发展很红火的乡镇企业，特别是集体乡镇企业，现在从经济效益来看，也是走下坡路。这样的现象，非常值得研究。

从理论上来认识，这个问题究竟是怎么造成的？现在有许多讲法，一种说是因为国营企业的历史太长了，包袱太重了。可是在市场经济中，历史悠久的公司并不一定就经营不善。相反，长期的市场竞争，反而会累积无形资产。你去看看IBM公司多少年了，福特汽车公司多少年了，英国许多老牌公司多少年了，它并不因为历史长就一塌糊涂，赢利能力就下降。所以这不是一个主要原因。主要的原因是，我们原来的公有制企业，里面有一个很大的问题，就是制度里面缺一些东西。几十年的实践证明缺了这些东西是不行的，你不管叫什么名义，用什么词，你要把这些东西请回来，你要叫这些东西在我们企业制度里面生根，否则的话，我们走不出去。这东西就是：人力资本。

人力资本是关键

经济学家研究经济增长，通常会把经济增长看成是许多要素投进去的结果。因为一个经济系统肯定是要把许多东西放进去，它才有东西产出来。那么什么东西往里放呢？最早人们认识到是土地，然后认识到是劳动，然后认识到是资本。传统的观念把“资本”的概念看作是物质的东西，就是财物的资本、货币的资本。机器设备，厂房这些东西都看作是资本。大概在60年代，一些经济学家通过对很多国家和地区的长期经济增长作了研究以后，发现有一些经济增长的速度是传统经济学没有办法解释的。舒尔茨认为，投入的自然资源有限没有关系，只要人的质量提高，把科学技术运用到生产当中去，你就会发现很多替代品。这个替代品就会使原来没有价值的经济资源变得有价值，

原来利用效率低的资源变得利用效率非常高。这个理论是划时代的。它提出了人力资本的概念,认为对经济增长起作用的非常重要的因素,不是土地、不是数量上的劳动力,也不是银行的钱或机器设备,而是人力资本,是人的质量,包括人的进取心、人对风险的态度、人的知识的累积程度和应用技术的能力。

很多人认为,战后德国、日本的复兴,是美国援助的结果。可是研究表明,美国同样援助了拉丁美洲,而且援助拉美的程度,在早期要比援助欧洲、日本大得多。但是,拉美经济没有起来,西德和日本却很快起来了。芝加哥大学的经济学家认为,这主要依靠两个国家优秀的企业家和工人。有了这个资源,再加一点物质流量进去,经济就起来了。

经济学家又进一步研究产权对人的行为的影响。研究一个界定清楚的产权,对人,对人的行为,对人的预期有什么影响,进而怎样影响经济效益。无论人的受教育程度,受训练程度,无论是他掌握的科技,他拥有的创业精神,他的冒险精神和责任心,这些东西都有很大的经济价值。同样一个人,从数量上看都是人,但是他的状态,他的精神,他所拥有的知识是另外一个概念。它可能是1,可能是5,也可能是10。人身上所拥有的能力是真正的人力资本。人的这个能力是一种非常重要的资源。有些能力不仅来自于后天的训练,也有天赋的成分。

人力资本产权形式非常特别,它只属于个人。其他资源通过国家政权基本上都可能得到,惟独人的能力是天下最麻烦的东西。要是它不启动,谁都没有办法。能力附属在一个人身上,天然就属于个人。你说这个机器、厂房,这个工厂,这个土地是公家的,但这个能力是他自己的。这一条在任何时代都没有改变过。计划经济体制下的售货员,他就是不对顾客笑。他不按时来上班,你可以扣他,可以罚他,但这个笑你就没有办法,强制

的笑比哭还难看。而笑在服务业中有非常重要的经济价值，它让顾客高兴，觉得花钱值得。所以说这是人力资源一个非常重要的特点。天底下的东西都不要激励，一碰到人就有激励的问题。什么叫激励？就是他的目标跟你的目标能否一致。你外在的目标能不能转化为他的目标。你如果不能转化为他的目标，他把这个事情老看成是你的事情，那麻烦就大了，那他的能力就不启动，不有效启动，或者不充分启动。经济中的很多麻烦都跟这个事情有关。各个国家竞争、比赛，比什么东西？就是比这个事情，就比什么经济体制能把人的潜能最大限度地挖出来。

启动人力三法

从经验来看，把人的能力调动起来有多种办法，一种就是强迫。这通常对简单劳动起作用，但对复杂劳动不能够持久。因为谁来强迫强迫者呢？你派个监工去，那么监工又为什么好好干，监工身上的能力怎么能持久调动出来？然后你会说，我会派人去监督这个监工。一层层派下去，到最后还是会碰到同样的问题。所以强制搞经济活动是断然不能持久的，否则应该是那些奴隶制国家发展得更好，因为它一直是靠强制的。第二种是靠热情，类似于宗教的、意识形态的、信仰的东西。它的作用有，但不够普遍。因为不是所有人都相信这套东西，也不能持久。当然我们认同意识形态或者我们中国人所讲的思想政治工作，也就是现在大家说的企业文化。它的作用不单单是说服，更重要的是它对人的尊重。

调动人力资本更重要、更普遍、更持久的办法应该是交换。要让人的资源充分调动起来，企业也好，社会也好，国家也好，你总要跟他换东西，而这种交换跟任何交换一样，要遵循市场的法

则。老板也好,经理也好,要调度职工的积极性,或者国家要调度国营企业的厂长经理的责任心,都要根据市场的原则来作交换,激励人的潜能发挥到极大的价值。

企业、公司是团队式的生产组织。团队性的生产是大家共同努力产生一个成果,这里包括了很多部门,从接线员到技术工人。所以对团队生产来说,员工更容易产生所谓"搭便车"的问题。因为团队生产计量不清楚,或者很难计量每个人的劳动和这个共同产品之间的关联,所谓多劳多得,就很难贯彻,有的人就会偷懒,因为谁都不知道每个环节对最终产品和产出的影响。这时要设置所谓的监督机制、计量机制,要测定每个部分、每个工作与最终产品的关系。大公司层层分解下去,往往难以测定某员工跟产品的关系,跟这个公司的市场占有份额的关系。因此需要有一个很强的动力。这个动力机制就是剩余的利润索取权。这个剩余索取最终驱动整个公司的运作。这时管理已经跟剩余连在一起,跟利润连在一起了。

这种经济体制和那种经济体制之间最大的差别,是看能把人激励到什么程度,换句话说,个人在多大程度上认同企业的目标。所以激励实际上是找一套机制使得这两种目标能够一体化,或者最大限度地靠近。要增强管理,光引进国外的技术经验是没有用的,还要学习国外的激励机制。这个问题不解决,办再多的学习班也是没有用的。因为管理者自己不想使用掌握的知识,不把他的能力发动起来,企业就管理不好。

办好企业,办得有盈利,中国人不缺这个能力,不比其他人差,甚至可以说要比别的民族好一点。很多美国教授问,你们中国人为什么一到海外就这么厉害?历史上看,都是非常穷的农民,到了美国就开个洗衣房、饭店,就靠这个谋生。几年时间,他就起来了,买房,让孩子上名牌大学,第二代一出来就进到中产

阶级去了，然后就形成新一代的中国城。什么道理？说明中国人有才能，至少不会比美国人差。问题是我们的体制是不是承认人的能力，是不是把好人挑到管理的位置上，然后又开足马力去启动他的能力。

我相信中国人不缺这个能力，问题是我们缺乏这个体制，能够把这类人选到这个位置上来，然后激励他。当然下一步你还得能管得住他，约束得住他。现在第一个问题是激励不足。

激励企业家这种人力资本，不能仅仅靠工资，还应该让企业家分享利润。这个利润分享不是短期分享。关键是把分享利润的权利资本化，变成一种股权。

比尔·盖茨刚创业时，虽然从风险投资人那里找了一些早期投资，但钱很少。那么他如何吸引最有竞争力的人才？就是给你股权。早期到比尔·盖茨那里工作的人都知道，他的工资比市场平均工资低15%～20%。但是他不欺负你，他给你公司的股权，以弥补这15%～20%。结果微软公司的资本以火箭速度增值。现在早期跟他合作的人都拥有千万以上的家产。同样，当人们问雅虎公司总裁杨志远，现在竞争越来越激烈，你们怎么找到最好的人？他说我们找人不单单是靠工资，他们都是我公司的股东，都是公司老板的组成部分。

所以从体制上来说，不管是国营、集体，还是乡镇企业，管理者要跟利润挂钩。高级管理层做的决定会影响公司长期运转的资产质量和公司的市场竞争的定位，对利润的形成有重要的影响。管理者分享利润，就会关心利润。这是投资人的福音。想要投资人放在企业里的投资有回报，就一定要让这个管理层好好工作，这是为什么分享利润计划会如此普遍的原因。当然，分享多少要由市场决定。分享利润的权利也不能够短期化，对那些最核心、对公司最有影响的人员，他做的决定、行为对公司有

长远影响,分享利润权利要资本化,要股权化。股权化有两条途径,一条是要把过去的贡献折成股份,另一条是给他期股权。股东可以终身分红,也可以把这份股权出让。

归结起来说,企业改革就是要建立一个好的机制,能够把人的能力调动起来,把人力资本充分挖掘出来。否则,搞活企业就永远是空话。

能力定价和高科技产业

人是否乐意“调用”知识储量，更重要的，是否乐意学习，取决于社会对其拥有的运用知识和技术的能力怎样定价。定价机制不简单，讲起来似乎只是钱和报酬方式和数量的斤斤计较，背后其实是完完整整的一部文艺复兴以来在人本主义基础上从人权、产权到知识产权的现代文明史。

知识和技术的载体是有头脑的人。知识和技术转化为生产力的载体是企业。因此研究高科技产业的发展策略，不能不研究有头脑的人和企业。本文讨论人和企业诸多问题中的一个：市场和企业怎样为掌握知识和技术的人的头脑定价，以有利于知识和技术在经济发展中得到更充分的运用。

定价问题：一般商品和特别商品

北京人都知道大白菜的故事。大白菜是居民的生活必需品，所以当时的政府很有理由地管制着大白菜的价格。管制的

结果是，菜农不愿意供应低价白菜，而居民的“需求”又因为低价机制而毫无弹性。于是政府两头忙：一头要督促农民种够大白菜，另一头要组织低价大白菜在城市居民中的分配。后来开放了市场，允许价格反映大白菜的供需形势，价格就开始发挥所谓的资源配置功能。现在，政府再也无需为大白菜忙乎了。这个故事说明，定价机制被歪曲，连大白菜都会供不应求。

改革20多年，关于价格机能对一般商品供求的调节作用，大家的认识似乎一致了。现在的问题是一些特别商品，比如所谓事关国计民生的粮食、油料、棉花，能不能放开由市场价格自由调节，政府和许多经济学家的意见还不那么一致。至于更特别的一些商品，比如货币（其价格是利率），能不能由市场价格机能来调节供求，人们的认识就更分歧一点了。但是，今天的政府和中央银行，比以往任何时候都更注意主动利用利率杠杆，也是一个可以观察到的事实。

最后一类特别的商品，是否可以由市场价格调节其供求，各方的认识分歧更大。这类商品，包括本文讨论的人的能力，或者说人的头脑。困难的问题，首先还不在于应不应该运用价格机制为这些资源定价，而在于：(1)这些特别的“资源”是怎样一种性质的商品；(2)市场和企业怎样为这些特别商品定价；(3)这些稀缺资源被正确定价之后，社会能不能接受。

本文集中讨论这三个问题中的前两个。根据大白菜的经验，只要解决好怎样定价的问题，第三个问题最后是可以解决的。

对“能力”定价：重要性何在？

知识和技术的载体是人。但是，人可不是一个被动地“存

放"或"保管"知识和技术的"场所"。人是否把他掌握的知识和技术应用于经济过程,以及这种应用的效果如何,至少取决于两个因素:(1)能力,即综合已经掌握的知识和技能,并加以创造性组合或发挥的本事;(2)意愿,就是我们的这位知识和技术的主人是否乐意"调用"其知识存量。

人的意愿是知识和技术能否转化为生产力的十分重要的因素。知识和技术的载体,是具有自主意志的个人。这一点,把知识财富与任何其他物质财富区别了开来。物质财富可以"随便拿走",但是"臭老九"掌握的知识财富可是拿不走。他不乐意"调用",任你天王老子也没有办法。这是知识分子问题麻烦的全部根源所在。当然如果社会制度足够地野蛮,也可以"蓄人为奴"。但是根据巴泽尔的研究,即便在奴隶制下,法权上成为奴隶人身主人的奴隶主,也无法做到在奴隶不乐意的条件下,像享用自己的物质财富一样,"享用""自己的"奴隶的劳动。恩格斯的著作中提到过的罗马时代那些聪明的奴隶在事实上支配着愚笨的奴隶主,现在看来并不是特别费解的事情。

人是否乐意"调用"知识储量,更重要的,是否乐意学习(即主动增加知识储量),取决于许多因素。其中一个基本的因素,是社会对其拥有的运用知识和技术的能力,怎样定价。定价机制对头,人就乐意去"启动"知识和技能的存量,并变成经济增长的增量;反之,他不但不生产,还可以"反生产"。这样看来,所谓对人的头脑定价,就是对人的能力定价。对人的能力定价的重要性,完全在于历史已经证明,靠强制和威胁是没有办法动员"能力"资源的。仅仅靠说服(或宗教情怀或意识形态),既不充分,也不可能持久。必须研究的,是平等交易。基本问题是:你在多大程度上启动你的能力资源,社会在多大程度上给你回报。平等交易,就要定价机制。所以定价机制不简单,讲起来似乎只

是钱和报酬方式和数量的斤斤计较，背后其实是完完整整的一部文艺复兴以来在人本主义基础上从人权、产权到知识产权的现代文明史。

回到大白菜。政府人为压低大白菜的价格，本质上不是"看轻"大白菜，而是"看轻"生产大白菜的人——北京菜农——的"能力和努力"。你看轻了，人家的"能力和努力"就不充分"供应"，结果就是任你什么办法用尽，还是达不到大白菜满足供应。

高科技，低科技，在这一点上道理是相通的。原则上，真正懂得"低科技"的大白菜供求之道的，也应该懂得"高科技"的发展之道。不过，"高科技"依托的能力定价问题有一些特别，需要做一些特别的探讨。

"能力租"

"能力"资源，作为一种要素投放到市场，有一些特别的经济性质值得注意。限于篇幅，本节讨论其中的一个特点。这就是，生产"能力"的"成本"与"能力产品"的关系非常难以确定。

60年代以后在美国流行起来的人力资本理论，通常把"体现在人身上的技能和市场知识的存量"(Rosen, 1977, 1986)，看作是一种未来收入的源泉。更一般地，人力资本经济学家把"教育、培训和扫盲为基础的工人技能长期改善"，看作是"生产"人力资本的结果(Schultz, 1961, 1975)。由于这样的认识，社会用于教育和培训等方面的投资，就可以在收益率方面同用于非人力资本的投资相比较。但是，事情并没有这样简单。一个直接可观察的事实是，同样的教育和技能培训的投资，可以"生产"出不尽相同的、在某些方面差距甚大的"能力结果"。同等学力的学生，日后的能力差异颇大。一些低学历的"天才"，在经济增长

中表现出能力非凡。反过来，部分高学历者，虽然投入的成本很高，但终其一生，既没有重大的创建和发明，也没有惊世骇俗的企业家才能。这可以说明，投入的资源和产出的"运用知识和技能的能力"之间，并没有线性的关系。这对于习惯于"成本定价"思维模式的人来讲，要按照"能力"的"生产成本"来为能力定价，实在不是一个好消息。越是"高科技"，越是"知识含量密集"的地方，简言之，对转化已有知识的创造性要求越高的领域，生产能力的"成本"与"产出结果"的关系越难以确定。成本定价法，例如按照学历定薪资和待遇，就越是错误百出。

比较相近的，能力资源有点像矿产资源。我们可以根据矿产的稀缺性和矿产的品位定价，但无从探究和比较不同矿产的"生产成本"，因为我们其实根本不知道矿产的全部生产成本。如果说矿产对于人类经济社会，是自然所赠的礼物，那么那些杰出的头脑，就是文化历史所赠的礼品了。在经济学上严格一点，与其说为能力资源确定一种价格，不如说决定一种能力资源的"租"(rent)。关于"租"的经济学告诉我们，成本对于确定租的水平并不重要，重要的是能力资源的相对稀缺性和产权强度。

测度"能力"的困难

能力资源是无形的，因此直接为能力定价(租)，首先要遇到测度的困难。矿产在物理上有形，甚至油气田都是如此。但是"能力"无形，于是带来无法直接测度(或者直接测度的成本太高)的困难。经济学家早就发现，凡是涉及对人的能力和努力的测度，问题就比较复杂。由于经济产出品常常是许多要素综合投入的共同结果，要测度能力的贡献份额，就更加困难。其实，许多经济制度安排就是为了解决测度困难而生的。例如计件工

资合同，就是通过计量产出品数量来测度工人的能力和努力。计时工资合同，则通过计量工作时间来测度工人的能力和努力。显见的事实是，任何间接的测度办法都会有误差，因为无论产出品数量和劳动时间，都不足以完全准确地反映能力和努力的投入。因此，在任何一种市场性的合约中，总有一些“公共域”(public domain)问题存在。就是说，总有一些误差带来的实际利益，落在一些力量的控制中。

对一般工人的能力和努力的测度误差，带来的后果也许并不严重。但是，在高科技产业中，如果对以下两种能力的测度带来了误差，从而引起能力和努力的供给不足，那么发展高科技，就差不多成为南辕北辙的事情了。

这两种能力，一种是技术创新，一种是将技术创新转化为市场盈利能力的企业家才能。我们首先分析，为什么这两种能力的测度误差常常很大，主要是因为：

第一，技术创新和企业家的能力，由市场的长期竞争来检验。

第二，技术和市场的创新能力的间接测度指标，常常不是单一的，而是综合性的，例如利润指标。

第三，综合性的间接测度指标，反映的是众多投入要素的共同结果，因此发明家和企业家能力的贡献份额，难以独立考核。

第四，这些考核的困难，带来了对经济制度安排的挑战。基本的一个问题，就是仅仅运用工薪报酬制度，没有办法激励技术创新和企业家能力的有效供给。

为什么股权安排是重要的

正是创新对经济产出流的持久的决定性影响，要求在薪资

制以外，以企业的股权来作为对重大技术创新和企业家才能定价的基本经济制度。

薪资制的经济特点是事先的“合同性收入”。当企业与员工签订薪资合约的时候，通常包含着一个确定性的承诺。因此，当员工一方完成合约规定的工作义务的时候，企业不论总的经营成效如何，都必须按照合约支付薪资，即使在企业破产的时候，也要首先支付拖欠的薪资。换言之，薪资的领取人对企业的存亡并不负有责任。这类薪资合同，适用于经济行为影响企业成本、并仅仅影响企业成本的主体。

但是股权安排完全不同了。首先，它不包含一个确定性的承诺。股权的回报是红利，也就是企业支付了全部确定性承诺后的剩余。有剩余，股东可以分享，但没有剩余，股东也必须“扛着”，直至承受破产的危险。其次，股权不是短期安排，而是与企业生命周期同样长的制度安排。股权是不可退、只可转的制度安排，这保证了持股人的经济行为与企业持久地联在一起。

不难理解，为什么要考虑技术创新人和企业家的股份安排。道理很简单：技术和市场创新的行为，影响的是企业的长远的、不确定的未来结果。对于行为影响长远而影响的方向又不确定的行为主体，仅仅给予短期的、确定性的激励制度安排，必定会发生经济学家们叫做“激励不相容”的后果。股权分享是给发明家和企业家能力定价的主要制度，回避这一点，发展我国高科技产业最主要的资源就会供给不足，正如当年定价机制的错误，导致大白菜的供不应求一样。

理解当代的实践

对于利润分享、认股权、管理层并购（MBO）以及风险资本

等等，直到对硅谷的优秀头脑大下其注的当代西方企业制度和高科技经济体制的实践，我们有必要在理解的基础上加以借鉴。对于国内的探索，包括公有企业的股份制改造、经理持股、各类民营高科技企业的发展经验，我们更要下功夫研究实践的合理性和面临需要解决的问题。基本的判断是，政府根本无需“发明”什么高明的办法，只要顺应时势，在中外实践经验的基础上制定政策，并在与社会各方充分的信息交流中推进有关立法，就可以完成制度创新和组织创新，推进我国高科技产业的发展。

考核学生质量的困难

学生考试作弊、真文凭贬值、假文凭泛滥，这些现象，在我看来，都与“学生质量考核”有关。问题的重点，不是学生为什么想作弊、以及为什么有人居然敢用假文凭。问题的重点是，那些防止考核学生质量出错的机制，为什么大面积失灵？

报章报道，时下学生考试作弊、假文凭泛滥愈演愈烈，有成为潮流之势。怎样解释这些“有辱斯文”的现象呢？想来想去，这件事情不简单。因此选择“考核学生质量的困难”，作为寻找合理解释的入手之处。

特别困难的考核

大体而言，知识是可以分类的。学校里传授的知识是所谓“一般性知识”，这种知识不同于那些特殊的知识或技能。特殊知识可以通过“专利”或“商业秘密”来界定权利、加以保护以利

于交易。那么,一般性知识靠什么来保护呢?张五常为此提出过一个理论,要点是一般性知识可以自我保护,因为想要获得一般性知识的人,必须花费功夫"学习"。

学习的各种直接成本和机会成本,就构成获取一般性知识的"代价"。比如中学的语文、数学、物理、化学和外文,教科书可以用版权来保护,但是课堂讲授和基础训练,并没有专利保护,正如大学教授在课堂上教的各门专业知识也不设专利保护一样。但是,古今中外的经验表明,掌握一般性知识的便捷之道,不是买本教科书自学成才,而是经过学校教育。有趣的是,学校里的知识是既不可能直接买到手,也不可能立码"偷"到手。无论是谁,真正要得到这些知识都必须下功夫"学习"。除了支付学习的经济代价之外,学生还必须花费"求知的努力"。读书人都知道,"十年寒窗苦"的意思,可不单单指紧衣缩食而已。

但是,学生经过学校教育项目之后,究竟掌握了多少一般性知识,非常难以识别和鉴定。一个原因是,一般性知识是所有"直接有用"的专门知识和技能的基础,而这个基础对其"上层"的"有用性"和贡献程度,难以确认。我们不妨可以随便问一位"成功人士",当年读没读过"唧唧复唧唧,木兰当户织",或者有没有用方程式算过"鸡兔同笼"?要是得到肯定的回答,我们不妨再深究一个问题:当年熟读"木兰词"或算得出同笼鸡兔脚丫子的总数,与日后的"成功"究竟有什么关系?我们也不妨扪心自问。拿我自己为例,当年高声大颂的"金戈铁马入梦来",对于今天在大学教书领薪水,究竟有多大的用处和贡献呢?

答案是没有直接的用处和贡献。但是,从间接意义上看,一般性知识的用处和贡献又无所不在。古典诗文对于文字操纵能力的培养,应该无人否认的吧?而文字操纵能力,差不多又是一切其他知识的基础。至于韵律之中的美感及其对于性情的陶冶

之功,那就是无论你从事什么行当,都可以受用无穷。"大人"也许一辈子不再计算鸡兔同笼,但是由此培养而得的计算能力和逻辑思维能力,却让他们终身受益。难题在于,直接有用的专门知识和技能比较容易检验和识别,而直接"没有用"的一般性知识,其有用性就难以检验和识别。由此,掌握一般性知识的程度,也就难以评判,本文所谓考核学生质量的困难,就是这样来的。

考核出错的学问

其实,考核任何物品的品质都有困难。"你要知道梨子的滋味,你就得亲口尝一尝"。这当然管用,但差不多只能对付最简单的品质考核。复杂的呢?彩电的质量如何,当然你可以亲眼看一看,但是你看到的"那一片刻"的质量,究竟可以维持多久?更复杂一点,考核钻石首饰的真伪,莫非"你就得亲手砸一砸"?巴泽尔分析过市场里考核不同产品品质的方法,他的结论是,考核品质总是要破费的,而"考核费用"在不同商品市场里有极其不同的分摊模式。卖西瓜的可以让你尝一尝,"不甜不要"。那一点考核费用,其实摊入西瓜卖价,由全体买瓜者支付。要是西瓜的滋味实在太差,人们屡尝而不买,那个倒霉的卖家只好兜低了。也因为如此,卖瓜者多少总要为提高他自己识别西瓜品质的能力而投点资,保证进货的品质,降低兜低的风险,减少考核成本。

但是,西瓜交易中考核成本的分摊模式,却不能适用于所有商品。你要知道龙虾的滋味,一般是要由你付费才能"亲口尝一尝龙虾的滋味"。作为耐用消费品的家电,其考核费用在卖方市场上主要由买方支付,而在买方市场上就更多地由卖家承担。

张瑞敏砸冰箱以及这个“故事”被天下都知道，可不是免费的事情。市场竞争迫使生产商“实行三包”并对品牌投资，其实是在“一种产品的品质需要长期考核”行业里的分摊考核费用的具体模式而已。名牌瓜子并不能比非名牌瓜子多卖几个钱，那是因为考核瓜子品质的费用比较低。但是名牌珠宝就全然另外一个故事了。名牌珠宝商的信誉要长期“投资”，直到市场相信，品牌珠宝商不但聘得起一流的珠宝专家帮助顾客考核珠宝的品质，而且其专家系统决不会因为短期的利益而贱卖名声，指鹿为马。

巴泽尔的工作，告诉我们以下几点。第一，产品的品质越难以直接检验和识别，分摊考核费用的模式就越复杂。第二，为了有效地考核品质并降低考核成本，需要各种各样的（考核）专家系统。第三，考核是容易出错的，为了减少考核出错、包括专家考核的出错，社会还需要投资于一些特别的组织、机制和制度。让我再补充一点：如果不能有效地减少考核出错，产品品质的生产过程就一定要受到连带影响。根据以上“预备知识”，我们可以来讨论学生考试作弊、真文凭贬值、假文凭泛滥等等现象了。在我看来，所有这些现象都与“学生质量考核”有关。问题的重点，不是学生为什么想作弊、以及为什么有人居然敢用假文凭。这是人性中固有的一面，不可能从中产生合理的解释。问题的重点是，那些防止考核学生质量出错的机制，为什么大面积失灵？让我们直指“教育专家系统”本身，研究考核成本的分摊模式，然后发现每个环节发生考核出错的原因。

教育专家系统的可靠性

国有教育体制的“亏损”不是反映在财务账面上，而集中反映在教育质量，反映在学校名牌、教职和文凭的贬值。无论如何，没有可靠的教师和学校，要指望由“学官”来解决考核学生质量的难题，是靠不住的。

教育考核靠专家

我们曾经谈到，由于学校“产出”掌握基础知识的学生，可是学生拥有基础知识的质量又难以被考核，因此，教育专家系统不可或缺。孔夫子在2000年前就专门“游教”办学，应该是教育分工能够很早完成的一个经验证明。不过，传统教育家一面“生产”可以教学生的知识，一面又“评价”学生掌握知识的质量。这样一个“自产自评”的专家系统，靠什么保证可靠性呢？

孔夫子是被尊为“圣人”的。我们不妨有理由相信，他一定非常爱惜自己的名声，能够自律，决不会将考核学生的评价权廉

价地出售，也不会因为控制了“评价标准”就轻而易举地减少教育努力的付出。但是，靠圣人办学的规模总是非常小的。等到教育成为普遍的“行业”，就需要教育专家系统发生更复杂的分工，演化出种种机制来分担考核学生质量的费用，减少考核出错。

一个教育专家系统，其实是蛮复杂的。我们先来看一看，有多少“有关方面”参与考核学生质量之事？教师，学校，政府教育行政机构，社会舆论，以及聘用学生的个人和机构。我们很快就会知道，即便这样一个“多环节”的专家系统仍然远远不足应付局面，实际上还需要许多其他“看不见”的组织和机制来支援。

第一环节是教师。老师的功能可不是单单教书，而且要负责考核学生。教育的一项有趣性质，就是“教的”与“学到的”不是一回事。自古以来，同级同科的学生们，不会因为缴纳了同样的学费、用了同样的课本，上同一位老师的课，就“学到了”同样的知识。学生个人的努力、勤奋、悟性和灵气，对于知识资本的积累从来有着重要的、甚至决定性的影响。所以，自孔夫子以来，老师光“教书”是不行的，还要负责为学生究竟掌握了多少知识或技能“打分”。老师因此成为考核学生质量的第一颗“定盘的星”。

不过，老师的考核是可能“出错”的。专业水平不够，自己肚子里的那杆秤就是错的，拿来量学生，怎么能不“出错”？另外一种情况，多交腊肉的学生，错了也是对；少交的再对也是错。那就是职业道德方面的出错了。为了防止老师的考核出错，有许多传统的机制。比如，“老师资格”的获得，要通过竞争性的考试；各种专业教师协会，一方面组织教师的知识更新，一方面提供“同行评议”；同学、家长和社会各界对于老师的操守，有非正式的“口碑”和正式的评价机制，等等。但是，这些都是辅助性的

措施。当年北大校长蔡元培,要是完全靠"评议"来选北大教授,怕无缘取得"兼容并包"、广招天下怪才的成就吧?靠同学或舆论来评老师,也不一定靠得住。要是多数人偏偏"欣赏"那些要求不严、"分数放箭"的好好先生,如何是好?慧眼不识英雄的事情,是可能发生的。像1991年香港大学的学生们把张五常"选"为"最劣教授"的事情,难道不是一个教训?

另外一面,一位教师是不是很好地履行考核责任,也是很难加以识别的。但是,教师"打分数""下评语"的大权在握,什么人有资格使用这个"权",有什么激励机制和制衡机制防止老师考核出错。这一套问题,丝毫不易于政治体制改革的难度。比较"经济性"的问题是,要较高的老师考核质量,首先要较高的教师质量。为此至少要给教师的质量定一个合适的价吧?谢泳在他那篇"过去的教授"的出色文章里引证,梅贻琦时代的清华教授,月收入300~400元,最高500元还加一幢新住宅,讲师120~200元,助教80~140元,一般职员30~100元,工人9~25元。我想当年的梅贻琦不会没有预算的压力,他开出来这个价,总是觉得非如此不能聘到一流人才来清华任教。有了这个价码,当清华教授的竞争才能达到一定激烈的程度:没有当上教授的,争而当之的经济意义明了;当上教授的,一旦被发现出错的经济代价也一目了然。我的看法,无论几百元,给教授的薪水里都应该包含了教授考核学生质量这样非常难以监督的工作努力的市值。基础是什么呢?就是教师个人的人力资本(包括名声)的产权得到充分承认,而教师人力资本的产权是学校聘请教师合约的一个基础。

要是教师人力资本的产权残缺严重,知识不值钱,名声不值钱,那么这位教师履行考学生质量的职责就只好凭"良心"了。但是,当一个社会形成这样的风气,宁愿把资源花费在贿赂考

官、而不愿用来提高教师所得的时候，教师要维持“良心”的代价是不是也太大了一点？这种情形下，考核学生质量的教师环节，从制度来分析就靠不住了。有关报道中讲的那位监考先生眼看大量考场作弊不闻不问，甚至参与策划并提供方便和保护。人们当然应该谴责这位监考先生的失责和败德。但是还有一个问题也应该问一问：我们这个社会有没有为监考先生们的不失责不败德付出一份相应的费用？

防止老师考核出错的“企业”

教师环节“失守”，考核学生质量的责任就向学校转移。学校，应该是防止老师考核出错的最重要的制度安排。我想过学校制普行天下、而“教师个体户”在古今中外都没有经得住“生存检验”的原因。我的理解，除了其他方面的规模效果之外，“防止个别教师考核出错”，应该是学校制度胜出的主要原因。这里的学校，就相当于市场里的企业。聘任什么样的教师、怎样组织教学、如何激励并监督教师行为、校正教师可能的考核出错，都是学校的责任。自古以来，学校讲究牌子可不是没有道理的。学校品牌的主要市值，是保证对学生的考核出错最小，从而节约社会挑选学生的信息成本。

悖论在于，学校发出不实文凭和假成绩，在短期内可以提高高考率、就业率甚至“出售文凭和成绩单的所得”。只有从长期看，才可能对学校的名声产生坏的影响。这里所谓的长期，就是不实文凭和假成绩被发现的期限。由于基础知识的质量识别非常困难，学校培养的人才究竟是不是实至名归，那是要经过多少年以后才能被市场“看”明白。“百年树人”，是有道理的。否则天下名校中最负盛名者，为什么不足百年的几乎没有？这就是

说，教育品牌的形成比起一般商品的品牌，需要更长的时间。

因此，学校必须有足够的动力关心其长期名声，才能顶住增发不实文凭和假成绩等等短期获利的诱惑。但是，学校为什么要关心长期名望？想来想去，“学校本位”是一个基础。也就是说好学校像一家好公司一样，必须是一个长期的合约，通过长期行为才能积累声誉、培养传统。如果学校本位体制被打破，成为行政机关的附属物，学校代理人的产生不是基于学校本位和学校传统，而是变成通常的行政官僚的任命，谁有足够的动力来对“学校”的长期行为负责？相反，学校代理人通过自己手中的廉价投票权，“崽卖爷田不心疼”（在这里可能是“爷卖崽田”），牟取当期收益，不是更为顺理成章吗？要解决这个问题，根本问题是重建学校本位。我的记忆里，上一届人代会就有人大代表提出“学校本位”问题，如同20年前经济学家蒋一韦呼吁“企业本位”一样。问题是，有谁在听吗？

学校“失守”，那就由“管学校”的政府教育行政机构来负责考核学生质量吧。事实上，现在各地报道的考场作弊和其他环节的作弊案件，恰恰多发生在教育行政机关直接管辖的范围内（考场一般设在学校，但由教育行政机构直接管理）。这提醒我们研究，教育行政机关是否适合充当学生质量的考核者。我是到了北大任教，才知道连北京大学的学生文凭也是要盖了国家教委的官印才算“正式”这回子事的。可是，国家教委怎么可能考核北大的学生呢？教委的公务员们就是全心全意，也不懂那么多专业；就是懂全部专业，也忙活不过来。现在的实际情况是“事权分离”：所有教育事务的审批权力集中在教育行政部门，但“具体事情”还是要学校和教师来做。这基本上就是最传统的国有企业体制了。所不同的是，国有教育体制的“亏损”不是反映在财务账面上，而集中反映在教育质量，反映在学校名牌、教职

和文凭的贬值。无论如何，没有可靠的教师和学校，要指望由“学官”来解决考核学生质量的难题，靠不住的。

用人方的考核

现在，考核学生质量的重任就全部落到“用人单位”一方的肩上。“用人单位”对于所要用的专门人力资本，应该具有更多的专家经验。但是，对于支撑应用专门知识的一般性知识或全面性的素质，用人单位的专家经验就不一定够用。因此，在一个成熟的知识市场里，学校教师的专家经验和“用人单位”的专家经验，在识别学生质量时是分工合作的。IBM 到名校去挑尖子学生，然后再通过公司的培训和考核。到了我们这里，“上游生产过程”在考核学生质量方面的节节败退，“用人单位”就十分吃紧啦。学校“文凭”和成绩单不能提供可靠的识别功能，要挑选能力更强的学生，就只好由用人单位来支付几乎全部的信息费用了。现在办学机构要筹经费，希望公司商号解囊协助，不能如意，以为问题在于中国缺乏对于教育捐款的免税制度。我的看法，问题没有如此简单。哈佛大学每年得到的巨额赠款，其中一部分就是用来保持哈佛名声的。你要问哈佛的名声对捐款者有何用？我想至少其中一个用途是，“用人单位”可以节省挑选学生的成本。“未来的竞争是人才的竞争”，可不是用来说说玩的。

当然，“用人单位”究竟是不是真正要挑能力更强的人？我的看法，大量“公家的”地方并不真正在意选用人的本事。比较听话一点，报上去“好看”一点，是不是关系户以及能不能搞关系，可能占据更大的权重。这等劣质需求，日复一日刺激劣质供给。举国泛滥的“滥用文凭”潮流，公家“用人单位”的人事政策恐怕要负相当责任。报载前江西省副省长、因为贪污被枪毙的

那位胡长青生前雇人购买了伪造的假文凭，不知道那张“文凭”对于他走上高位起过什么作用。胡某就地正法已经多日，到现在也没有看到谁对这样的臭事负责。相比之下，学生考场作弊应该还算好一点吧。只是亏了那些真正下苦功夫读书的考生了。作弊可以“中举”，假文凭可以谋职，苦读寒窗的岂不是都成了傻瓜？

两木难撑天下

好了。考核学生质量的专家系统的可靠性，现在差不多就剩下两个支撑点。其一，那些受到市场竞争压力要对挑选人才承担最后责任的“用人单位”，希望挑选到真正能力强的学生、并为此承担考核费用。其二，残存的好的学校传统和教师的“良心”(心理上的传统)。但是，靠这两点是否敌得过假文凭泛滥之潮流？看来蛮困难的。特别的困难是：用人单位面对的是毕业的研究生或大学生，面大量中间环节的学生质量考核，特别是中考、大考这样被看作“一考定终身”的环节，“用人单位”的作用就不管用了。因此，高考考场里发生的问题，不是“严加监管”就可以解决的。好比把树砍了，把草皮也挖光了，水土流失一旦发生，只靠修坝就不一定管用了。治本之策，是政府退出直接的学生考核过程，把精力集中到界定学校本位和教师产权，同时开放办学的市场竞争。无论如何，考试作弊、真文凭贬值而假文凭泛滥的地方，就是GNP每年翻番也不好自称现代化的。

原书空白页

研究企业家

On Entrepreneur

原书空白页

景气低迷中的企业家行为

景气低迷对经济增长有所“贡献”，因为它常常导致重组和创新活动密集，驱动经济增长沿着结构更新、质量品质提高和技术、组织创新的路径前进，很多出奇制胜的动作是景气低迷时完成的。最重要的学习是这个时候进行的，因为在这个时候逼得你非学不可。

景气低迷，是目前许多厂家面对的一个现实。本文试图提出，企业和企业家在景气低迷时期的行为，对长期经济增长有极其重要的影响。这样的题目从何谈起？我想还是先从几个故事开始。

故事里面大有学问

第一个故事是冰箱的门。冰箱原来都有个门把，鼓出来的那么一个物件。但是你现在到商场里看，大部分冰箱的门都是“暗开”的了，就是没有门把了，只是在门的上边，开一道暗槽。

这当然不是什么太大不了的发明创造。但是,对于住房面积比较小的许多中国家庭来讲,这个小小的改进有其功效。因为许多家庭希望冰箱有装饰功能,放在那里比较好看一点。没有门把的冰箱门,可以满足这么一点需要。事后来看,这件事平淡之至。但是对于第一个做出没有门把的冰箱的工厂来讲,就不简单。生产线要改,模具要改,其他设备要改,工人习惯的生产工艺和流程也要改。那么,谁人在中国第一个生产出没有门把的冰箱来的呢?据科龙集团主管技术的陈福兴副总裁讲,是科龙。什么时间?1988 年至 1989 年。为什么在那个时间?因为不景气。冰箱生产"过剩",要竞争图存,不拿出点新的东西,商场和顾客如何会买你的账?你听,这个故事是不是有点意思了?企业为了对付不景气,加快了创新活动。你再问下去,果然就是科龙的一条发展线索。冰箱的门可以两边开,第一个也是科龙在国内生产出来的。门可以两边开,冰箱在房间里的摆法就多了。冰箱可以就着房间,而不是房间必须就着冰箱。什么时候搞出来的呢?就是前两年业内人士普遍抱怨宏观调控把经济调下来的时候。去年以来,市场更"冷"了。科龙的产品可就更"花"了。他们率先引进"热转印"技术,在冰箱门体上压膜制成大面积图案,高温成型,永不脱落。冰箱的装饰性更强了。

这只是讲了一扇冰箱的门。创新的背后是投资、技术改造和管理。科龙的轨迹非常有意思:每逢景气低迷就大手笔投资。去年今年,科龙在成都收购成发的一个车间,在西南建起一个冰箱生产基地。一家伙投入 2.5 亿现金,把原来整个车间推倒。潘宁(科龙老总)的理念是,市场低迷,大家难过,我扩大规模,提高竞争门槛,等到下个市场高潮来到时,科龙已经准备好了。你总不能说,等市场热点来的时候,你才去推倒车间建生产线吧。潘宁讲的这一条,不是什么点子大王的秘诀,但就是很难做到。

就是把这个方子告诉天下所有老总，也不是个个都可以照做的。在景气低迷时大投资，你要多么雄厚的实力，多么稳健的财务基础，和多么好的信用！这样讲起来，后面的学问就大了。

第二个故事是酒。中国人早就知道“酒是陈的香”。但是，消费者买到的酒，究竟有多“陈”，从来没有成为我们这样一个酿酒大国里酒品的一个卖点。欧洲的酒不但“越陈越香”，而且“越陈越贵”。人家把酒的年头标在酒牌上了，多一个年头多一份价钱。现在国内也有标明陈酒年份的酒品了。第一个标明酒年份的是谁？据我所知，是古井贡酒。市场有“五年古井”和“十年古井”等等，年代不同，价钱不同，越陈越贵。什么时候有此“创新”的呢？1989 年。市场低峰，连古井贡酒都不好卖之时。从此消费者可以喝到不同年份的陈酒，多了一种口福，厂家多了一个卖点，增加了突破景气低迷的力量。

最近又有报道，上海两家很有名的超市，在国内第一个改变了跟供货商的合约模式。原来流行的是所谓代销制，就是你厂家的东西放到我这里来卖，商家只是代销，要是卖不掉，对不起了，你负担吧。但是这样一来，厂家对商家怎么可能一心？等到市场热起来时，商家竞争加剧，厂家就可以拿一把，轮到他做大爷了。如此循环，家家得到平均利润（或者平均没利润），谁可以出得头？上海的这两家超市“逆向”而动：偏偏在市道最不好的时候，主动跟上千个商品品质好的厂家签订了买断性合同。就是商家把产品买断，卖不出我承担风险。在低潮的时候这样结成的联盟，到商业高潮来的时候就非常可靠。这也是景气低迷时投资的故事。

最后一个故事，“永和豆浆大王”。这是一家台湾食家的连锁店，把豆浆油条小笼包牛肉面这样的小生意，从台湾做到了美国。你在洛杉矶中国城“永和”的铺子里，可以喝到地道的中国

豆浆。几年前,“永和”进军大陆。北京海淀区三环路边上开了一家,墙上写的“中国第26家”。卖的无非早先上海路边摊摊上的早点,但你看人家那个红火。就是在现在,市道不景气到了顶点,多少大小饭馆酒楼门可罗雀,“永和”一个卖豆浆的,绝没有什么“高科技”,冬天能把冰激凌卖得如此火爆,到了夏天还怕什么呢?

景气低迷另外产生的故事就不像上面的几个那么美妙。许多企业现在不是什么创新问题,更不是什么投资,而是活得下去与否的问题。关闭、合并、重组。工人下岗,老总下台,公司换旗。这些都不是好事,需要政府谨慎对待。但是,事情也有另一面。景气低迷是完成市场重整和企业重组的良机。市场出清劣质公司,多半在景气低迷之时。所谓竞争优胜劣汰,多半不在景气高扬的时候。试想谁的东西也卖得脱手,萝卜快了不洗泥,你说谁“劣”谁“优”?但是,一个经济要是没有优胜劣汰,产品如何更新换代?经济结构如何优化?经营活动的质量如何提高?所以,市道越低迷,企业越两极分化。憋到一定时候,该淘汰的淘汰,该重组的重组,该兼并的兼并。要是日日景气,“六亿神州尽舜尧”,海尔到哪里去吃“休克鱼”,科龙又在何处可以精挑“生猛海鲜”呢?

经济萧条的正面功能

上面的故事都平常,谁也看得见。但是,联想到经济增长,我们对市场不景气的认识恐怕也要“重组”。过去讲经济萧条和危机,只有灾难的一面。政策上就是如何调节景气,防止损害。原来以为经济波动只与“资本主义制度”有关,计划经济则可以消除景气循环,至少可以主动调整加以避免。现在反过来,大家

认定西方发达国家可以成功调节景气,值得中国人学上三招两式。无论怎么180度的翻转运动,就是不能面对景气波动在古今中外都消除不了的现实(否则奈特的"不确定性"概念,怎么可以"活"到今天)。至于经济萧条对经济增长的"正面功能",更被看作奇谈怪论。

但是,经济萧条对经济增长确有"正面功能"。妨碍我们看到这一点的,除了利益的原因,还有一些似是而非的概念和推理。比如,"卖方市场和买方市场"的分类。依我之见,这个分类之所以没有道理,在于它假设市场里产品和服务的质量是一样的。1989年,没标陈酒年度的古井卖不动,"五年古井"和"十年古井"买不到,问:古井贡酒是不是买方市场?1995年,单向开门的冰箱过剩,双向开门的冰箱短缺,问:冰箱是不是卖方市场?1998年,一般饭馆过剩,"永和豆浆店"短缺(否则为什么老是排队),问:饮食业是什么市场?三问下来,自知讲不清楚何谓买方市场卖方市场。讲不清楚的原因,是分类概念本身有问题。冰箱、酒和吃食,每一个时期,买方市场与卖方市场都同时存在,某一种品种质量的产品和服务"过剩"了,另一种或多种同时"不足"。推广开来,人类的衣食住行用,无不如此。在最不景气的时候,也存在着"卖方市场",否则怎么会有经济增长?企业家不断开发新的产品和服务,不断提高产品和服务的质量,这就是企业家对经济增长的贡献所在。在这个意义上,企业家就是不断通过创新来制造"卖方市场"。这样的"卖方市场"多了,景气低迷就走出来了。

进一步要讲景气低迷对经济增长有所"贡献",不免显得突兀。但景气低迷导致的重组和创新活动密集,驱动经济增长沿着结构更新、质量品质提高和技术、组织创新的路径前进,恐怕是经济生活中不争的事实。这里有两种机制。一是商业低潮大

大降低了企业组织在市场环境里“存活”的临界值，客观上会把在经济高潮时难免带来的滥竽充数的企业和“企业家”列入“淘汰名单”。二是，低潮时期商业世界激烈竞争的冷酷现实，会以“不创新就是死亡”的压力逼迫企业家发挥潜力。结果，“沧海横流，方显出英雄本色”。越是景气低迷，难度非常高的时候，市场越可以识别出优秀企业家。从上面几个故事可以看出，很多出奇制胜的动作是景气低迷时完成的。最重要的学习是这个时候进行的，因为在这个时候逼得你非学不可。现在全球讨论东亚经济危机，人们热衷于分析原因、总结经验教训。但是有一个重要的学习机会似乎被忽略了：那些最优秀的企业和企业家（包括中国的），在急速的亚洲危机之中究竟如何应对，如何调整战略战术，如何创新图存的呢？

没有微观基础的宏观调控

凯恩斯以来，经济学家在景气低迷时呼吁政府运用经济政策刺激总需求、启动市场，但依我之见，把政府作为启动市场的诉诸对象，错得离了谱。我的道理是，政府是不可能提供突破“买方市场”的新品种、新质量产品和服务的。能够提供这些的，只有企业和企业家中富于创新精神的那一族。诚然，政府对市场疲软（上世纪 90 年代早期的流行语）的社会经济后果极为关心，并承担着很重的责任。但是，政府终究是生产不出不带门把的冰箱的，就像政府也从来没有向市场提供过一瓶“五年古井”一样。能够提供这些的，是企业，特别是“企业家控制的企业”。至于政府用多印刷票子的办法“启动”市场，除了为下一轮高通货膨胀创造了条件，不会有别的效果。讲到底，除非有足够的企业和企业家创新活动，不以未来的高通货膨胀为代价，政府断然

"启动"不了今天的市场。

"财政政策"又会如何呢？我的看法，离开了企业家的行为，财政主导的基础设施建设是无法带动市场景气的。近10年来，中国的基础设施建设突飞猛进，但相应的经济问题也日积月累。多少富丽堂皇的机场没有几驾飞机起降；多少漂亮的高速公路一年跑不了多少车。按照常识，我们不免要问：这些耗资巨大、而又无人"买单"的"宏伟工程"，究竟到哪里去下账？流行的回答，是"基础设施建设必须超前"。超前当然很好，问题是要谁来为"超前"付费？无人付费，如何超前得成？就是有人付费，还要问一问，这个"费"将来要不要还？如果要还，就要问，还本付息的财务基础在哪里，以及谁来事先估计、预测和决定。显然的道理，政府不合适来做这类决定，因为基础设施投资的还本付息期很长。政府定期换届，顾不了那么长。当期多修，政绩显著。但以后不能还，就会引起财政金融的麻烦。

现在不少经济学家说，为了拉动景气，中国需要一个罗斯福新政。这就是说，政府用税收修一批无需将来付费的基础设施。政府只是"投入"，而不是投资，因为根本不用还。这样既刺激经济景气，又形成一批"超前的"基础设施，岂不两全其美？按照传统的"公共财"理论，政府用税收修公共基础设施，理所当然。凯恩斯以来，以"财政政策"刺激景气，为很多国家的财经精英们津津乐道。但是，有几点要当心。一是"无需付费"的东西，"需求"会无限；二是不以未来的收益为标准，项目合理性的标准就没有了。这两条使得政府"投入"的经济效果必定不好；三是所谓"无需付费"，最终还是来自政府从企业和居民那里课来的税。不景气时期，政府增加课税和开支，但企业居民的开支要减少，一进一出，对景气的影响会抵消。考虑到从企业居民"溢出"的收入转化为政府较低绩效的"投入"，经济不景气还会加剧。

更实际的问题是，我国已建的大量基础设施有待整合，“超前”而无人付账的基础设施已经不少。“为了景气”再由政府主导突击“超前”一批，老账未结又加新账，又找不到真正付钱的主，那样的话，用不了多久就会发现国民经济承受不了如此“超前”。

因此，把市场景气低迷看成绝对的“坏事”，并诉诸政府“启动”市场是错误的。景气低迷是市场经济不可缺少的一个阶段。一个经济突破景气低迷并不难，难的是不以“预支未来”为代价。至于能不能在景气低迷的突破中提升经济生活的品质，真正达到经济增长，那就要各看各的气数了。其中的一个关键，就是企业和企业家在市场景气低迷时期的行为。中国已经多年的高速经济成长，数量上的 GNP 长出了一大块，但经济活动质量和品位的提高，与增长速度相比远不相称。当前亚洲的金融危机和中国的景气低迷，自有其形成的道理。如果今天可以快速为危机和景气低迷“解套”，那么它在昨天就根本不会形成。当景气低迷来临时，经济学家试图“教导”政府如何调控经济，启动市场，摆脱低迷。但是在看了一些杰出的企业和企业家在景气低迷时的行为之后，我不免要问，除了诉诸政府刺激景气之外，难道在景气低迷中真的别无他事可干了吗？

新经济与企业家精神

创业，第一位就是企业家精神。能贡献新的东西，向一切方向去探索，这一点就是企业家精神。企业家精神里头第二个定义是：要对市场潜在的机会敏感，对潜在的盈利机会敏感。

创业在线网站开通，本想多听点介绍。有这个机会很好，借此我想对新经济和创业，简单的讲一点看法。

何谓新经济

新经济这个词开始是对一种现象讲的，因为美国经济摆脱了战后以来的一些发展的特征。原来美国的经济战后通常是这样的：如果通货膨胀的指数又往下走，失业率就要往上升，就是说如果你通货膨胀压低了，失业就增加；反过来，你要消灭失业、减少失业，通货膨胀就上升。这个现象、这个联系很稳定。但1990年以后，特别从1991年以后，将近108个月，美国的经济

有一点反传统。就是说通货膨胀率往回收，基本低于2%，但是失业率也往回收，2000年4月美国最新的统计失业率不到4%。这个现象很难解释：为什么通货膨胀下降了，失业率也下降？新经济最早是从这里来的。

格林斯潘大概在两年前就写过、讨论过这个问题，他说如果说我们的经济（是指美国经济），每天有新的东西发生的话，这个新经济早就有了。但是他说如果你们说要有一个经济可以摆脱战后的通货膨胀和失业率的这种一个上去、一个下来，互相替代的关系，他不相信。但是这个判断已经好几年了。现在美国的情况，直到最近0.5的加息以后，情况还是这样。失业率虽然掉到很低点，但价格指数没有往上走的趋势。这个也构成一个难题。究竟怎么去理解它？我认为在这幅图像的后面，好像是有一点基础的。主要的基础是什么呢？美国经过70年代末、80年代、90年代的调整，美国经济自已在他的制度框架下激发了活力。

新经济的诞生

我1990年在美国念书，在加州，失业率是13%。什么道理呢？因为原来的经济结构遇到极大的困难，由于苏联垮台，星球大战计划搁置，大量的军费开支是通过政府的背债、欠债来发动这个星球大战的。这个计划一搁置，里根——我们知道是星球大战战略的制定人，很多好项目就给了加州（他是加州州长出去的），结果加州是得了他的好处，也受了他的害。因为星球大战计划一搁置，无数工厂关闭，加州第一次通过驾照统计，人口开始净流出，几十年来没有的，加州阳光地带，一直是进来的人多，出去的人少。项目死了，大量的高级经理下岗，工程师失业，成

年的工人重新学习一份技术。这是我们在那儿念书的时候目睹的状况。但是你看它几年以后为什么就充满活力进入了所谓新经济呢？主要有两条。

第一条，80年代，美国在各种因素的促成下，进行了所谓放松管制。原来政府对很多特种行业，就是有高度发展潜力的行业有很多管制，实际上就维持了行政垄断。80年代早期开始，从航空业开始，电讯业、电力基础设施，这些过去认为所谓自然要占垄断地位的行业，一个一个改，一个一个冲破垄断，引进竞争。这个引进竞争是什么东西呀？就是准入，什么叫做准入呀？就是你可以到这个领域去创业，你可以开新的商业，最突出的就是航空、运输和电信。你看我们中国昨天才挂牌吧，把中国电信分解成几个互相竞争！不要让一个独占市场，然后对市场、对顾客、对技术进步他都不敏感了。美国80年代就开始发生了这个过程。

第二条，大量的企业重组。企业重组什么意思呀？也就是激发企业家精神。我们中国现在讨论的是社会主义原来的公有制，需要一个产权改革，需要所有者到位，这个都对，但是还有进一步的问题呀，这个所有者要懒了怎么办？所有者偷懒怎么办？必须要有一个竞争的市场，偷懒都不行，甲要偷懒乙就把它买了。你不要玩了，你不要占着这些资源了，你不能用这些资源再晒太阳了，你效率低，有效率更高的人，有企业家才能更强的人。他可以在资本市场的支持下收购、兼并，把控制权拿过来，这一种波动。这两件事情加在一起，对美国经济释放活力不得了。

由于竞争机制的引进，原来一个AT&T，后来是MCI，后来十几个竞争商啊！大家供应电讯服务，电讯的价格就下降了。Internet就是在这种背景下起来的。从而使信息、知识传播的价格大大下降。知识这个东西我们知道制造的时候很困难，你

不知道是谁、什么时候能发明，但这个发明的主意一旦产生，你要把它运用到经济当中去，它就没有第二个成本了。一个东西你知道了就知道了，知道以后就没有成本了。它不像物质的东西，这个水，我喝一口，你就不能再喝一口呀。知识的东西我知道，我告诉你，我还是知道。这个传播在经济活动当中发生的作用，使整个传统行业的面目变化得愈来愈快。大量的知识进去了，而知识这个东西，它会提高资源利用效率，它会找到那些稀缺资源的替代。

今天很多发言人都提到硅谷了，这个硅是什么东西呀？从物质上看硅是什么东西呀？硅是沙子，是世界上最便宜的东西。但是你说硅谷那个硅制成的芯片，为什么那么贵呀？因为它在沙子里凝聚了大量的知识、技术，因此它可以贵起来。你看现在通讯用的这个光缆、光缆的技术材料还是沙子呀。这正是把沙子变成金子的过程。知识本身这个作用再加上知识传播成本的降低，看起来这是两个主要的因素。因此它可以大规模地改变传统经济。美国是在它的制度框架内，体制改革在先，技术变化在后，新经济最后作为一个图像展现出来。它的经验我们要注意，特别要注意这个经验本质的东西，而不是注意它表面的东西。

创业挂帅是灵魂

我非常赞成今天这个主题，就是这个创业。我不知道这个创业在线能不能搞成，这我不能保证。但是这个词很重要，为什么呢？你看整个工业化的结果，是产生了很大的大规模生产：大规模、大批量，大批量的好处是显著节约成本。怎么做到大批量？分工越来越细，把每个人变成零部件。因此，它不但要丧失

消费者的个性，它首先要丧失的是生产者的个性。你现在到我们广东那边去看看，大型的鞋厂，内地去的年轻的女工，每人就做那么一段。一个动作，每天从早到晚重复。这是大工业革命的一个结果。它是一个进步，它比农业生产——日出而作，日落而息，自给自足，小而全——更有效率了。

当经济增长被知识驱动，就要更多地靠人的全面发展。因此大规模的工业化和依靠知识驱动的增长之间，存在着组织上的冲突，大工业革命的最高东西就是股份公司，我们现在一讲就是500强，其实500强在美国经济的整个份额里的比例越来越低，只不过他在媒体上的比例越来越高。大公司什么意思呀？把每个个人变成一个零部件、螺丝钉，让每一个人都自觉地去当螺丝钉，有好处，可以形成批量规模，缺点：人的完整性下降、创造性下降、全面性下降。这个矛盾很多作家、经济学家、社会学家都观察到了，也有很多批判，但是那个批判如果没有技术基础，就是个空想。你怎么能够做到人的全面发展跟物质水平大规模提高结合起来，非常难！现在有了这个可能了：生产组织模式开始变化。

刚才景安（张景安，科技部火炬办主任）讲了一连串美国那些创业英雄的出处，从地下室、从宿舍、从车库。这些东西我们都有（笑声及掌声），但是能不能从这些物质空间里头创造重大的变化？

我在北大教书，这句话应该讲，我们的教育方法，从小时候开始就杀掉了不少企业家精神，家长的权威、老师的权威（掌声热烈）你们都同意啊？你们都在这个标准下考上来的。要当心，这个教育不在根本上从启发、从爆发式出来，从主动掌握知识，我们很难去碰到那个东西——创造。光有地下室不够的，我们顶多在地下室里考试，而不是在地下室里创造。我们教育的精

神、教育的制度、教育的方法还要很好地改。现在学生里头有这个创业热情，我觉得不管后果如何，他对我们整个教育体系、对人才培养非常具有战略性，所以我赞成创业。

创业和企业家

创业是什么东西？第一位就是企业家精神。什么叫企业家精神？第一个定义我比较赞赏的是熊彼特的那个定义：创新。你能贡献新的东西。你不能沿袭传统的东西周而复始，创新就突破了周而复始。还有一句讲的比较好的是：向一切方向去探索。这个在计划经济为什么不行呢？因为他保证挑了很聪明的人，然后由他说向哪个方向去探索。市场经济要求向一切方向探索，向一切方向去找机会。这一点就是企业家精神，我觉得非常重要。我始终有句话：当不当企业家不重要，有没有企业家精神很重要。我们不见得今天在座的人都能当成这个社会某个行业里的企业家，但是，要有创新精神，你不能和原来一样，只有找到新的东西。

企业家精神里头我比较欣赏的第二个定义是：要对市场潜在的机会敏感，对潜在的盈利机会敏感。这一点我想利用这个时间多讲一点，因为现在很多人讲创业，创业创什么？你首先要给客户创造价值！

我觉得中国的这一拨浪潮里边，这个精神至少在我看起来不突出。很多人还说我有什么，你来买吧，你看我有18般兵器，你来买吧。你要不要，你不要，你就是傻瓜。但是企业家精神应该是他先去满足别人，开发市场。这件事情我的看法是中国人的普遍的弱项，旧经济也罢，新经济也罢。我们经常是看外国企业家怎么开发了市场，然后获得灵感。中国人自己的需要、需

求，怎么去认识？你不给别人带来东西，你就等着别人给你带来东西(笑声及掌声)？

企业家首先是要给社会、给客户创造价值，这是非常重要的东西。现在由于经济情况的变化，有些特点使得这些特征很难抓住。温饱不足的时候，这个需求还容易把握，热量不够，那就多生产卡路里，生产出来总有人要，总是他的需要。但是温饱阶段过了以后，人们的需要、需求开始发散，满足了最必要的需要以后，多数人进入所谓要往中等收入走的时候，买更大的彩电好？还是买别的好？取决于有没有别的，有没有更好玩的。你如果没有互联网，我相信有的人会把彩电越买越大；你有了互联网他就犹豫了，彩电小一点也可以呀。这是被需求竞争定位的。

我觉得有两件东西的开发，中国人是成功的。一个是 VCD 机，电脑买不起，把电脑中 CD－ROOM 扒出来，独立成为一个产品。这个东西卖掉 4500 万台。增加了多少税，增加了多少就业。把老百姓口袋里的钱吸引出来多少，又满足了他多大的需要。最近还有一个东西叫跳舞机，你说这算什么行业？你说是运动器械，还是什么东西？反正有人买。新经济的出现，降低信息传输成本，因此可以带来在经济活动当中大规模利用信息、利用知识，但不可缺的是要非常的务实。

现在讲的这个孵化器，这些东西到底成功不成功，不知道。反正你去做吧。但是这个东西对头，创业的这种精神从在校生开始体现、体验，至少是给了一个机会。你与其把自己打扮得漂漂亮亮的去大公司就业，不妨试一试，因为你年龄很轻，试不成功，你还可以去找工作嘛。是找工作还是自己创业，这在市场经济条件下是可以互相替代的。我的观察是这样的，你哪怕是创业失败，再到公司工作，你对公司组织的体验也是不一样的。这个对产业、对经济来说，不是什么坏事情。

青年学子赤手空拳,有点子;投资公司找来了钱,一时花不掉,找年轻人试一把,总比瞎投了好。最近有个消息,人力资本可以和公共资源组合到一起,注册无形资产可以占企业总股份的60%。在投资领域,各国都承认的。钱,不跟合适的人结合起来做合适的事,是不会增值的。给你一堆钱,天天盯着看,是不会涨的。

去年,关于高新科技,中央有一个文件,在我看来堪称改革开放以来最好的文件之一。最好的是里面的一句话,要从近年国有资产净资产的增加值中拿出一块来,奖励给创业人员和技术开发人员。承认人力资本,承认人的努力、人的积极性、认真负责的人对市场的敏感,这些都是资本。中国现在已经开始放松管制,进行了一系列的改革:电信、电力、航空、金融,WTO签了以后,也有许多国际规范对我们提出要求,从这些方面看,客观大环境是有可能激发企业家精神的。在座年轻一代在这方面应该也可能有很大作为的。

家族经营与非家族经营是一样的

我们要当心，不要未加仔细检验就得出家族经营要被非家族经营取代的“规律”，也不要编造家族经营意味原始，非家族经营标志现代的标准。更不要以为，凭借我们臆造的规律和标准来改造家族经营，就一定有助于民营企业做大做强。在可以自由选择的市场里，家族经营和非家族经营可能长期并存，因为儿子接班与外姓职业经理接班效率等价。

创业成功的企业家老了之后，“交棒”问题提上日程。一些公司的老板，将亲手创立的公司交给儿子或其他亲戚管理。另外一些公司，管理大权落到市场上聘来的职业经理手里。还有一些公司，儿子与非亲非故的职业经理一起工作，其中有的是儿子领导职业经理，有的则是外聘经理当上了老板，领导创业者的儿子或亲属一起为公司工作。

同时并存、自成自败

效果如何呢？我国的民营公司，一时还看不出名堂。子承父业以浙江万向集团为代表，新一辈老总的分量究竟几何，市场还在拭目以待。没有家族色彩的联想集团，新一代接班的领军人物也还在接受竞争的检验。其他绝大多数民营企业，接班布局形形色色，但创业人仍然在位在岗，要论效果，为时过早。

美国那里的自由企业历史比较长，是不是可以看出家族经营与非家族经营的效率差别？福特汽车公司历来是家族公司，到了福特三世手里，对T型轿车决策上的刚愎自用，差一点导致全军覆没。另外一个类似的案例，就是曾在新兴的电脑业占有先机的王安公司后来走了下坡路，据说老板非要不那么优秀的儿子接班，是主要原因之一。这些应该都是家族经营败笔的证据了。但是，成功领导IBM完成从打孔机生产商向电脑蓝色巨人转型的，还不是同样是子承父业的汤玛士·沃森？GE的执行总裁韦尔奇在天下职业经理人群里笑傲江湖，创造了非家族经营的典范。但是，与创业人非亲非故，并不是把公司经营成功的必然保障。远的不说，最近一波美国公司CEO的大搬风，走人的还不都是职业经理人？

所以，比较可靠的概括是：(1)企业的家族经营与非家族经营，同时并存；(2)家族接棒与非家族的职业经理人接棒，都有成有败。就是说，我们其实并没有什么把握，可以断言家族经营一定要被非家族经营的模式替代，并且一旦这种替代发生，效果就一定更好。我们可以看到的是，无论中外，公司的家族经营与非家族经营长期并存。此外，成功的家族经营与失败的家族经营，正如成功的非家族经营与失败的非家族经营，也长期并存。

一种"等价"的理论

在自由市场企业制度下，为什么企业的家族经营与非家族经营长期并存？我的解释是，竞争的市场环境，使得创业的企业家选择儿子还是选择外人管理企业，终究要从效率着眼，因此没有大的差别。既然效率等价，家族经营与非家族经营就是一样的。至于儿子管理的公司在全部私人公司中的分布，我以为是随机决定的。这是因为，与其他可选的接棒人相比，更合格儿子的分布，是随机的。

让我分三层意思讲解一下我的解释。首先是创业企业家的产权。经验表明，无论公司是否完全一人独资，创业人通常拥有最后决策权。这是对创业人为公司创办付出过种种努力的回报。所以，创业人什么时候交班、选择由谁来接棒，是创业人权利的重要组成部分。是的，等到创业人考虑接班人问题时，他的企业家判断力可能已经下降，甚至已经过气。如何防止公司创业人对公司的未来犯下晚年错误，或许是公司控制权代际转移的一个重要问题。但是，对创业人产权的任何限制，总会削弱创业动机。至于讲到效率，要当心的是，离开了评价主体，本无效率可言。比如在帕累托意义上，当不能增加一个人的边际收益而减少另外一个人的边际损失，这里至少有两个评价收益或受损的主体，而评价主体是由产权来界定的。因此，在产权得到充分保护的场合，挑儿子还是挑外姓人来接掌公司大权的权利，是被包括在创业人的产权权利束之中，得到法律或习俗的保护的。

第二层意思，创业人挑选企业接棒人时，可能有复杂的考虑，并不是单维取向。比如说，任人惟亲，还是任人惟贤。真实世界里选企业接班人，最简化的模拟，也应该是在亲（可靠）与贤

(能干)这两维之间,寻求尽可能好的组合。我们可以观察到的结果,无论家族承继还是职业经理人接班,其实都包括了创业人的组合性考量。选儿子不选外姓职业经理,是因为对创业人而言,儿子的可靠加能干,大于外姓经理的可靠加能干;正如选了外姓人,是因为其组合值大于选取自己的儿子。所以对于公司创业者而言,儿子接班与外姓职业经理接班是一样的。

最后一层意思最重要。公司创业人挑选未来掌门人,可能谨慎小心、深谋远虑,也可能刚愎自用、一意孤行。他可能慧眼识英雄,也可能看人看走了眼。但是无论如何,创业人挑选接棒人的决策,终究要由市场竞争来检验。我原来讲过,企业家的权威不同于任何其他权威的地方,是企业家的决策要经受方方面面市场的检验。儿子也罢、外姓职业经理也罢,总要能把公司业务拿得起来才算数。因此,有幸被创业人选中的接棒人可能各形各色,但是,通得过市场检验的家伙到处都是一样的:无论血缘关系如何,他们可靠和能干的组合值具有竞争优势。是的,创业企业家有权挑接班人,但市场会较正企业家可能的出错。从能够通过市场竞争生存检验的角度来看,儿子接班与外姓经理接班在效率上等价。

小结

鉴于历史教训,我们要当心,不要未加仔细检验就得出家族经营要被非家族经营取代的"规律",也不要编制家族经营意味原始,非家族经营标志现代的标准。更不要以为,凭借我们臆造的规律和标准来改造家族经营,就一定有助于民营企业做大做强。在可以自由选择的市场里,家族经营和非家族经营可能长期并存,因为儿子接班与外姓职业经理接班效率等价。

信誉与运气

产生出一点企业家创意或直觉，小运气而已；让别人相信你的企业家创意和直觉，才是大运气。市场究竟是怎样分配运气的？信誉在向潜在的企业家分派运气时，起了决定性的作用。市场总是剔除那些缺乏信誉的企业家，而把更多的运气分派给兑现了承诺的企业家。由此，在企业家创意和直觉值钱的地方，信誉一定更值钱。

运气向来很重要

企业家获取成功，有一项极少被谈到的因素，那就是运气。大致的情形，是运气不好经常成为失败和挫折的理由，但论到成功，绝少有人承认那里包含着某种运气的关照。经济学的理论当中，讨论运气的好像就更少了。这方面，阿尔钦也许是一个重要的例外。他在1950年的那篇著名论文，提到市场中人的理性或利润最大化其实是竞争演化的结果，因为只有那些幸运地按

照利润极大化原则行事之辈，才经得住市场竞争的生存检验而活了下来。这里讲的“幸运(lucky)”，就是我们中国人所说的运气。

那么，究竟什么是运气呢？我的概括，就是市场里那种种看似与你付出的努力没有直接关系的利好因素，挡也挡不住地一起向你汇聚而来。

举个例子吧。现在已经不讨许多人喜欢的比尔·盖茨，当年认定要为 PC(个人电脑)开发系统软件的时候，据说绝大多数的电脑硬件工程师们都相信，要使电脑运算更快，惟有把电脑造得更大。就是说，大家都看好大型电脑的时候，盖茨创意的基础却是小型电脑将流行。后来，果不其然小型电脑大行其道，盖茨和他的同伴们，也就挡也挡不住地发达起来。所以许多人说，盖茨成功的第一要素，就是他的判断。至于为什么这个家伙当年就能够拿个人电脑来下注，那可没有道理好讲的事情。勉强要找一条理由，那就是因为盖茨先生具有惊人的企业家直觉。

是的，创意和企业家直觉都是市场经济当中价值很高的资源。我向来深信不疑的是，对创意和企业家直觉的产权缺乏有效保护的社会，不可能获得经济增长，也产生不了有竞争力的公司。

但是，非凡的创意或惊人的企业家直觉，都不能直接变成产品、服务、市场份额和利润。要取得市场成功，至少还要加上一个条件，那就是社会的一部分资源，能够汇聚到这一位企业家手里，按照其创意或直觉来生产产品或服务。然后，这位企业家拿出产品来和市场打赌，赌赢了的，当然就是成功者啦。

小运气和大运气

问题的要害清楚了。产生关于市场的某种创意或直觉，固然非常重要，但是更加重要的是，哪一些创意或企业家直觉，能够得到其他资源所有者的信赖，从而能够汇聚起码的资源，获得练一把的机会。这样来看，市场里的运气至少可以分为两类，一类是产生企业家创意或直觉的运气，另外一类，是获得社会资源来试试企业家创意或直觉的运气。倘若没有第二类运气的眷顾，纵然你翻江倒海、创意无限，对市场的影响半点也没有。退而求其次，当个专业出售创意的点子大王罢，要是谁也不信，看客哈哈大笑，一哄而散，怎么知道那点子究竟是宝贝还是垃圾呢？关于行业标准的研究中，有一个谜团就是往往一些技术上二流的创意反而主导了市场。如果愿意听我的回答，我要说，那是因为后者的运气太好的缘故。

所以，产生出一点企业家创意或直觉，小运气而已；让别人相信你的企业家创意和直觉，才是大运气。微软的大运气，是早在上个世纪 70 年代，就拿得到 IBM 的定单。在那个年头，一张 IBM 的定单在手，找人找钱都不会太费劲的。没有最初的大运气，日后的盖茨横空出世，可就是纯粹的神话了。中外成功的企业家，多多少少被神话的光环笼罩，我想看漏了运气，恐怕是一个基本的原因。

市场如何分配运气

要紧的是，市场分派了运气，也就分派了成功。于是，不妨好奇地问一下：市场究竟是怎样分配运气的？不知道读者如何

作答，我自己偏爱的猜想如下：信誉在向潜在的企业家分派运气时，起了决定性的作用。

容我解释一下。从“每个人都是独特的(every body is unique)”角度看来，“六亿神州尽舜尧”就不单单是诗情画意了。人人都有一点企业家创意，并不是太离谱的事情。既然未来的市场趋势具有不确定性，那么我们谁也没有充足的理由在事先就判明，究竟哪一个成员的哪一种创意将是“对”的。因此，社会将资源交付给任何一个潜在企业家的创意或直觉来做实验，都是可以的。

由于资源相对于源源不断的创意永远不足，人类早就学会了区别性质完全不同的风险。比方讲吧，前几年流传甚广的一项创意，是要在喜玛拉雅山上凿一个洞，让印度洋的暖风改变我国大西北以至华北地区的环境。这是不是创意？当然是创意。有没有风险？当然有风险，因为洞子可能打不成，或者打通之后引发其他环境灾变，等等。但是，这类风险含有一项潜在的收益，那就是一旦投入资源实现了创意，人类可以享受创意预期的利益；或者得到反面教训，知道这类事情干不成。

另外一种风险的性质截然不同。宣称凿洞的企业家讲完故事圈到钱之后，并不去凿洞，而是“募股所得就是利润”，大把大把地把人家的银子花光了事。为了避免这类绝对的损失，各类社会都不得不把信誉放在考核潜在企业家资格的首位。企业家和潜在企业家讲的故事(创意)有多大的技术风险或经济风险是一回事，他们的行为倾向的可信程度——能否尽最大努力履行承诺——是另外一回事。由于评估创意提出者的信誉，相对来说比较容易，结果，可观察的结果就是，市场总是剔除那些缺乏信誉的企业家，而把更多的运气分派给兑现了承诺的企业家。由此我推测，在企业家创意和直觉值钱的地方，信誉一定更值

钱。不相信以上推测的“老板”们，将一个接着一个付出悔不该当初的代价。

企业家是钱财不够用之辈

企业家与别的家不同的地方，首先就是要有“企业家精神”，也就是要有企业家的企图心。企业家要有特别之所“图”。“图”的就是要成就一桩事业。企业家不但要有成就事业的企图心，而且这企图心要非常之大。大到什么程度呢？至少要大到企业家自己拥有的资源，就是全部都用上，也还是不足以实现其成就事业的雄心。

我们读到过许多关于企业家的描述。如果读者愿意听我解释几句，会同意本文提出的“企业家是钱财不够用之辈”，并不惊世骇俗。

企业家不是有钱人

许多人认为“有钱人”与“企业家”之间的区别很模糊。是的，企业家大抵是比较有钱的。无论哪一个社会，企业家阶层的收入水平总要高于社会平均所得的水平。这一点甚至在前苏联

体制下都不例外，应该放之四海而皆准。在相当多的地方，企业家构成社会中最富有的一族，大体也无须质疑。

但是，企业家通常比较有钱，不等于可以说“有钱就可以成为企业家”，或者认为“有钱”就是企业家的特征。经济史可以表明，以往时代多少有钱人，都没有成为后来意义上的企业家。太多的有钱人不但没有成为企业家，好像连当一下企业家的尝试都不曾有过。《红楼梦》里四大家族，荣华富贵，子孙成百，但就是一个企业家也没有出。不要以为那个传统中国根本不会有企业家。一个曾经在经济上领先于世界、创新层出不穷的经济，怎么会没有企业家在那里出没？至于皇权显赫，官气逼人，压住了企业家的风采，那是另外一个问题。

当代商业世界，人们印象中美国社会似乎是最可以让企业家人才辈出的地方。但是读读那本风行一时的畅销书《邻家的百万富翁》，我们或许可以知晓，在美国成为有钱人而不是企业家的，比想像的不知要多出多少。

“有钱人”但不是企业家，当然因为诸多原因。我认为从个人心理方面来探究，有没有“在市场里成就一桩事业的企图心”，应该是有钱人与企业家之间的一道分水岭。“企图心”的意义是普遍的，千行百业，芸芸众生，要自成一“家”，总离不开旺盛的企图心。

企业家与别的家不同的地方，首先就是要有“企业家精神”，也就是要有企业家的企图心。换言之，企业家要有特别之所“图”。据考，在最早创造出“企业家(entrepreneur)”概念的法国人 Cantillon(1755)那里，企业家的意思首先就是一个事业家，“图”的就是要成就一桩事业。至于在“成就事业”的前面加上一个“在市场里”的限制条件，无非是要把企业家的事业与在其他领域博取功名区别开来。

企业家不但要有成就事业的企图心，而且这企图心要非常之大。大到什么程度呢？我的看法，至少要大到企业家自己拥有的资源，就是全部都用上，也还是不足以实现其成就事业的雄心。这就引出了本文的命题：企业家自己的钱，相对于成就事业的企图心，总是不够。

各位读者，一般有钱人的特征可不是这样的。没有大的成事企图心，小钱也就很"有钱"了。当然，有钱人的钱也可能常常不够用。不过，倘若只是因为消费或奢侈的企图心太大而钱不够用，与企业家相对于成就事业的企图心而言的钱不够用，不是一回事情。

借用社会资源成就事业

几十年前，弗里德曼讲解需求，提到过人的"需要(wants)"有两类：一类是"工作为了活着(work to live)，需要被看作目的；另外一类，"活着为了工作(live to work)"，工作被看成目的。企业家无疑是后一派人物，而且活着不但是为了一般的工作，而且为了成就市场里的一桩事业。其企图心之旺盛，相比之下，自己有多少钱也还是不够用。

企业家要成就一桩事业，自己的钱又不够用，怎么办？那就要动员、运用社会资源。所以，信用是一个企业家与生俱来要解决的问题。这个重点我会另外专门讨论。不过，信用总需要一个历史时间来发展。在信用不发达的"早期"，企业家想用别人的钱而不能够，只好用自己的钱财实现自己的事业企图心。

在经济学文献上，从亚当·斯密到奈特，"企业家"必须是"业主"，也就是原本意义上的"资本家"。我以为，这反映了在信用不发达的社会条件下，只有有钱人才能当企业家的历史真实。

问题是,那些个早期的企业家,还是本文所说"自己的钱财不够用之辈"吗?我的看法,还是的,证据就是"企业家追逐利润"。

"逐利"的由来

大家都知道经济学关于资本主义企业"利润最大化"的假设。当然,像所有的最大化行为假设一样,企业"利润最大化"的假设,只有从阿尔钦"演化"和"生存检验"的意义上来理解,才是真实的。但这里的问题是,人们似乎并不探究"追逐利润"或"利润最大化"本身又是为了什么。用"财迷心窍"来解释追逐利润的行为,与太多的经验事实不相符合。

我的理解,在社会信用发达的条件下,追逐利润是维持信用和增加信用(就是动员社会资源)的必要条件;而在信用不发达的"早期",企业家只好凭借自己的钱财办企业,事业企图心大而自己的钱财不够用,所以必须追逐利润,然后,将利润再行投入企业。这两种状况,其实源于一个限制条件,那就是企业家自己的钱财不够用。

其实,即便是今天在信用经济十分发达的北美和西欧,企业投资最主要的来源还是本公司的利润留成。我看过一份扎实的研究报告,结论是企业的利润留成用于扩展企业的资本,在统计数量上远远大于公司对外的债权融资和股权融资。

我没有机会亲眼看过任何一个西方"早期"的公司。但是80年代后期,我在淮北农村访问过一个生产工业筛网的私人企业。创办人叫张化彩,当初是用了他自己家、兄弟家和邻居们的一点钱起家的。公司有了利润以后,兄弟和邻居要多分配利润,张化彩要扩大投资买新设备。谈来谈去谈不拢,闹到"分家"的

地步。我当时问张化彩怎么想问题的，张说，琢磨市场、管理生产、节约成本，都是非常费劲的事情，仅仅为了多几个零钱花，不值当。他当时讲出来他自己的企图心也并不大，就是要在淮北农村平地上起一座“山”，让方圆多少村庄的人到他的厂子里来工作。相比他那一点企图心，不但那个公司的本钱不够用，再多的利润也不够用。张化彩的故事我想了很多年，后来懂了：企业家自己现有的钱财相对于企图心不够用，是追逐利润行为的基础。追来追去，别人看你生产利润的本事比他自己来搞大得多，企业信用——也就是公司融资——的历史就开始了。

人很有意思，只有追“不够用之物”，才有非常疯狂和长久的劲头。不理解这一点，所谓利润最大化云云，不过方便了解数学题，对于解释真实世界里的经济行为，没有什么帮助。

驾驭不确定性

加入 WTO 以后，企业之间比什么？比的是谁的适应能力强。企业的研究要超越公共运算部分，从不确定性的角度来研究 WTO 的问题，增加对不确定性部分的注意力。研究规则变化后自己的策略，以及直接和间接对手的策略。真正能把企业做好的是艺术性的部分，是不确定性部分。

加入 WTO 和新经济对企业决策到底会带来怎样的影响？我认为，WTO 和新经济，要求企业有更强的适应能力，尤其是驾驭不确定性的能力。

商业世界里已经发生的事严格说不会重复发生

正如哲学家说人不能两次踏入同一条河流，商业世界里已经发生过的事件，严格地说，不会重复发生。为什么好的商学院都搞案例研究，而不太像经济学那样讲授原理，试图把知识变成很确定的东西？因为商业世界里确实没多少确定性的东西。个

案研究的好处就是让人举一反三。

以消费市场为例。现在的消费市场，消费者的消费有很大的不确定因素，消费者将买什么，没有办法用经验概率来推断。当人均国民所得很低时，大家必须把很多的资源用来买食品，以满足最基本的热量要求，这时的经济形态比较确定。消费者离开低收入水平越远，消费的不确定性表现得就越显著；市场规模越大，这个不确定性也越大，很难知晓千百万人分散决策形成的潮流最终往哪里走。很多大的厂商做广告，就是想影响消费者的决策过程。但这只是试图影响，其影响的效果如何取决于竞争对手，甚至有时还取决于竞争对手的动向，如电视机生产厂家一般不把电脑看成它的对手，但从消费者来说，购买电脑的购买力可能就会从购买彩电的购买力当中转移而来。那种认为只有同行竞争的思维模式是有问题的，现实是所有不相干的行业都在竞争。信息社会，知识的可分享性使得一瞬间可以造出无数的竞争对手来。这是不确定性的一个根源，能够感觉并把握潮流，这是不得了的学问。

不确定性是经验概率无法对付的

奈特认为，市场经济的本质特点不是风险而是其不确定性。所谓风险是一件事情未来是否发生不完全知道，但有一个或然率。人们可以根据这个事件过去发生的概率，大体推断出其未来发生的频率。奈特把这样的事件定义为风险事件。按照他的定义，风险事件是经验概率可以对付的：设一个保险系数就行了。保险机制、保险生意做的就是某一事件未来实际发生频率与所估算频率之间的差额，即对事件未来的可能性，根据经验概率估算一个值，然后收取一个保费。什么叫不确定性？就是经

验概率没有办法对付的。

中国决定走向市场经济，就使我们越来越靠近市场的不确定性，这是市场经济的特点。我们过去的教育和计划经济的传统，使得很多人希望生活在确定性的事件中，但这不是市场经济的特性。WTO所谓降低市场准入，就是大大增加市场过程当中的不确定性。

企业家不是做公共运算的人

什么叫企业家？有一种定义：企业家就是做出决策性判断的人。决策性判断不是公共运算。所谓公共运算是把数据拿来，什么人来算结果都是一样的。公共运算很重要，我们办大学、办中学、办小学，一个重要方面是，通过教育提高人们的公共运算能力。但是，人类的活动，尤其是企业的活动，在面对未来时，总会有一块东西事先不完全晓得。公共运算可以请幕僚做，可以请专业顾问公司做，可以请专家集面做，但最后报告送上来，总还会有一个未知的东西。那就是，今天所采取的行动，将有若干个可能的结果，到底是哪一种，今天不完全晓得，但企业家必须做出选择。这个过程被有些理论家称为决策性判断。这是企业家最重要的职能。

市场经济，特别是目前这种面临加入WTO和新经济挑战的市场经济，事先不完全搞得清楚的这块东西相当大。真正的挑战是在这个方面。具备决策性判断能力的人，在人群中的分布是不均衡的。每个人都有一点企业家才能，但是其大小、储量差别很大。那么，如何使具备企业家才能的人被挑上来并愿意好好干？这要由产权制度来解决。世界上给人的能力定价，无非是这几个东西：第一叫做工资加福利；第二是利润的分享，不

仅在成本里边起作用，在利润里边也有一部分；第三是利润分享权的长期化即拥有股权；第四是长期化的利润分享本身能流通。

把企业做好的艺术

WTO与新经济一起到中国来，确实给中国带来很大的机遇。新经济的潜在影响现在才刚刚开始，对有准备的企业家来讲是作出决策判断的最好机会。从发展趋势来看，中国人应该有信心。过去20年，开放越大的领域，中国人的成绩就越好。竞争范围不扩大，我们的能力是上不去的。中国的体育为什么成绩好，体育是最早入了"WTO"的，比赛规则与全世界一样。

研究WTO，其实重点不是研究入世以后中国的市场一定会怎样，其实没有人知道，没有能力知道，专家知道的只是WTO的游戏规则，专家可以解释清楚新的比赛规则，什么叫输，什么叫赢，什么该挨罚。就像篮球比赛规则调整后，下一场世界篮球锦标赛是什么结果，谁是冠军，谁是亚军，不知道。加入WTO以后，游戏规则变了，各方的游戏规则都在调整，如何在这种调整中找到自己的位置，要看各国各企业在新的游戏规则面前的反应能力。当然外国公司也面临挑战，我们有自己的本土价值、文明历史、行为规范，外国公司也要接受挑战，要学习，要本土化。

加入WTO以后，企业之间比什么？比的是谁的适应能力强。这也是企业研究加入WTO的重点所在。企业的研究要超越公共运算部分，从不确定性的角度来研究WTO的问题，增加对不确定性部分的注意力。研究规则变化后自己的策略，以及直接和间接对手的策略。真正能把企业做好的是艺术性的部分，是不确定性部分。这里可以出奇制胜，这里可以产生新的激动人心的故事。

企业家能力竞争的舞台

资本增值的真正来源是企业家才能在市场上的发挥。资本市场上“买卖企业”的背后是买卖企业的盈利能力，而归根到底是在买卖企业家能力。可以说，中国资本市场发展的基础就是企业产权改革。因此，我国资本市场的未来发展，取决于企业产权制度改革的进展。

资本市场买卖什么

初看起来，资本市场是一个以不同方式买卖企业的市场。从买方来说，购买企业可以直接持有企业的股本，也可以在场内场外的证券交易市场上买得企业的股票或债券，以此获得企业权益。从卖方看，为了获得资本而出让一部分权益，形式也可以多种多样。这就是说，在资本市场上买卖的是企业权益。那么，什么是企业权益呢？企业权益是一种获利的权利。买家如果看中的只是企业的产品或生产线，他只需要到商品市场或要素市

场上去直接购买，而用不着到资本市场上来。到资本市场上来买入企业权益，目标是企业权益的增值，即通过企业产权的持有而分享企业利润。因此我们认识资本市场的第一步，就是看到在资本市场上买卖的是企业的盈利能力。

企业的盈利能力从何而来？我们从经验中可以知道，一个企业投入生产过程的各种要素，等到转化成了产品和服务，有可能卖出个好价钱(相对于投入要素的成本)，也可能卖不出好价钱，甚至根本卖不出去而完全蚀了本。因此投入企业的资本增值与否，首先要对付由奈特定义的市场的不确定性。这就需要决策。决定企业生产什么，生产多少，以及怎样实现获得盈利潜能的创新。有了决断，还必须加以组织实施，直到实现盈利的潜能。这样来看，一个决策能力、一个生产的组织协调能力，是资本增值不可或缺的两个要素。这两种能力，就是企业家才能。在这个意义上，我们可以说企业的盈利能力说到底就是企业家能力的存量。钱本身并不能生钱。我们把钱存入银行，获得了利息，并不是因为钱能生钱，而是因为银行将钱贷给了企业，靠企业在营运中获得了增值。利润的本质不是对货币所有权的回报，而是对企业家才能所有权的回报。当然，银行贷款给企业是要冒风险的，因此贷款利息是对银行承担风险的回报。而风险回报——利息——最终来自于企业运用资本的增值。有的理论把这两种回报混为一谈了。在我看来，离开了企业家才能的发挥，企业所有的其他投入品——劳动力、土地、资金和技术——统统谈不上增值。在资本主义发展的早期，由于资本家与企业家合二为一，使人们误以为利润来自于货币资本本身。随着现代市场经济的发展，我们可以看到，是有钱的人在追逐企业家，竞相将钱交给那些有才能的企业家去运营获利。这就揭开了资本增值的面纱：资本增值的真正来源是企业家才能的发挥。有

了这个认识,就可以看到资本市场上"买卖企业"的背后是买卖企业的盈利能力,而归根到底是在买卖企业家能力。

企业家能力与资本市场孰先孰后

这是一个容易循环起来的问题。不过我还是想冒一点险,把资本市场的发生看成是在企业家主导下发展起来的。我们知道,有一类交易是由生产厂家"想像"了市场需求,率先生产出产品和服务,然后刺激了消费者的消费欲望,从而把交易"开发"了出来。比如计算机的硬件和软件,常常就是厂商推出了一代又一代速度更快、性能更卓越、使用更方便的设备和软件,才刺激消费者不惜"挤"掉别的消费开支来购买计算机产品和服务。我相信资本市场的发展也是"供给导向"的。在一个经济中,首先要由企业家表现其才能的空间,首先要由企业家把企业的盈利潜能在市场上表现出来,才能吸引投资人向企业和企业家投资。否则,社会的剩余资源只好投向地产、贵金属、古董或别的什么东西来保值增值。在这个意义上,资本市场首先是企业家通过展示其盈利潜能"冲"出来的结果。

兴起于20世纪80年代的民间集资是我国资本市场的雏形。集资的兴起,正是有一些企业家通过发挥经营才能告诉周围的"潜在投资者":我有市场看好的项目,又有管理经验,如果你把钱投到我这里,所得回报会比在银行存款获利高许多。于是许多人竞相将钱交给那些企业家去运营,形成所谓的"集资热"。"集资"当然包含风险,或者是企业家的预言失败,或者市场上有鱼目混珠的"企业家"。减少这种投资风险,需要很多条件,其中最重要的是要有界定清楚的产权和竞争性的市场。投资人可以在市场上挑选企业家,也可以在一个更大的范围内比

较各自对企业和企业家盈利潜能的不同看法。资本市场与任何市场一样，开始总是产权的自发交易。我们可不能小看自发的力量。自发的企业家才能的各种表达，自发的企业家才能交易的各种形式，是资本市场的基础。离开了这个基础，我们无从理解资本市场的发生和发展。但是企业家才能的发挥要成气候，要成"市"，需要大规模的市场导向的制度变迁。在过去很低的收入水平下，也有剩余资金在寻找"投资"的可能性，比如人们炒君子兰，炒邮票，炒各种"无价"票证等等。但是只有经过十多年的改革，特别是90年代以来我国各类企业家争得了越来越大的空间，资本市场——企业家才能的交易——在中国的发展才有了一个"起始"的基础。

企业家喊价权和企业家定价

首先要承认企业家才能是与政府官员或者叫公务员的能力是不同的。企业家才能是面对市场不确定性，通过判断性决策和实施决策来获得盈利的能力。这同官员从事公共事务、主要是公正地提供公共服务的能力不一样。因此，首先要对把企业家与政府公务员混为一谈的"干部管理体制"实行根本的改革。按照我的看法，企业家才能本身就是资本增值的源泉，或者说是"未来收入增长的源泉"，因此这种才能本身就是"资本"，就是一种"人力资本"，就是人力资本中的一个特别的类别——"企业家人力资本"。这种资本的定价同样要通过市场机制，要有一个"经理市场"或"企业家市场"。

但是，企业家能力并不是在给定的价格下交易的。交易首先是权利的换手，因此企业家的"喊价权"是经理市场的前提条件。其实，经理厂长的喊价权早就存在，社会不承认其合法的喊

价权，它就以“非法喊价权”的方式存在。现在流行的对所谓“企业内部人行为”的那些批评，无非是经理厂长在行使“非法喊价权”。如同人民公社不承认农民人力资本的合法喊价权，农民就出工不出力和逮着机会就偷盗集体财产一样，经理的非法喊价权是通过损害企业利益来谋得个人利益。解决“非法喊价权”的最有效途径是提供“合法喊价权”。横竖天底下没有白吃的午饭。国家、企业和投资人，要投放在企业中的资本增值，就要为利用企业家的人力资本而付费，与其付给“非法喊价权”冤枉钱，不如让企业家有合法的喊价权。经理们都有了喊价权就可以竞争，买方也可以还价。通过喊价与还价，形成对企业家才能的市场评价。所以，企业家才能的市场均衡价格是合法喊价权交易的结果。

企业家的喊价当然包含许多内容。从经济收入来看，有一点要讨论，就是企业家的收入一定要包括对利润的分享。现在许多地方都规定，经理的收入最多可以超过职工平均工资的多少倍。我们看到，这个“倍率”的数值在各地正在逐步提高。这是一个标志，表明企业家的贡献在我国得到的合法承认的程度正在提高。但是，我们还是要批评，这种“倍率”控制的办法仍然不适应企业家人力资本的性质。前面讲过，企业家决策与管理的基本功能是增加企业对付市场不确定性的能力。因此企业家的贡献，归根到底要由企业是否成功地对付了、以及在多大程度上对付了市场不确定性来检验。

那么怎么才算企业成功地对付了市场呢？最简单地讲，只要企业产品（服务）的市值超过其要素成本之和，即有了“剩余”，企业就成功了，因为投入企业的资本增了值。因此，不但企业家才能主要由企业的盈利水平来衡量，而且企业家才能的定价原则是将企业家所得与企业的利润挂钩，而不是向企业家支付要

素成本，即工资。用产权经济学的语言来讲，就是企业家要分享“剩余索取权”，而不是获得事先可以确定的“合同报酬”。在市场上，我们没有办法事前知道企业的利润能有多少，所以也就没有办法事前规定企业家的报酬得多少，更没有办法事先规定企业家的收入只能等于职工工资的多少倍。至于收入分配，可以通过个人所得税来调节，那是另外一回事。这里的关键是承不承认企业家在创造剩余中的作用，承不承认企业家的收入原则是与剩余全挂钩。

另外，企业家人力资本除了市值到位，还要有资本化的制度安排。我们知道，企业家的能力是与企业家本人联系在一起的，而人总是会衰老的。如果企业家才能不能最终资本化而与人本身分离，那么企业家在对企业还具有控制权的时候，就会转移决策目标，去进行那些对企业发展有害而对个人有利的投资。控制权与控制权的收益不能分离，最终会损害企业的长期利益。比如有的企业，经理非常能干，企业经营得也很好。但由于没有企业家才能的资本化安排，就会发生所谓的“五十九岁现象”：企业家临到退休大捞一笔，或者让自己的儿子成为“接班人”继续控制企业，而他的儿子偏偏又不是最优秀的候选人。企业家才能的资本化安排，使得企业的控制权能在竞争的市场中由一个企业家手中转移到另一个企业家手中，在这个过程中企业得以始终保持生机与活力。

企业改革是资本市场发展的基础

我国资本市场的发展始终与企业制度的改革紧紧联系在一起。可以说，中国资本市场发展的基础就是企业产权改革。因此，我国资本市场的未来发展，取决于企业产权制度改革的进

展。最近，我们在上海、山东、江苏等地调查，看到中国企业产权改革的实际进程比在北京想像的要快、要活跃。比如"耕者有其田，经营者有其股"，讲的是上海纺织控股公司所属的埃通电器公司实行经营者群体持股的故事。各地还有一些早就在做、但从来不说的案例。我们的印象是，我国企业改革的实践开始围绕企业家的人力资本产权做文章，而不是单单去"界定"国有的或集体的(物质)资本的产权。各地的具体做法当然还大有完善的余地，要讨论的问题非常之多。但从这个方向的改革实在是抓住了根本。现在企业改革实践的一个重要特征是，企业家正在以各种不同的方式喊价，"非法喊价权"正在以各种方式"演化"为合法喊价权，而企业家喊价权的竞争性市场正在形成。这个变化产生了发展资本市场的巨大需求。如果说企业物质资本的产权交易引发了我国资本市场的萌芽和初级发展，那么企业家人力资本产权的交易，必将实质性地推进资本市场的深化。

一些地方把国有的或集体所有的企业股本出售给企业经理持有，还为解决国有股、法人股流通问题提供了富有启发意义的线索。这一段时间许多人都在讨论国有股、法人股的流通，诸多障碍之中似乎有一个核心的两难抉择：允许国有股、法人股流通，怕一下子"砸"了市场；不允许流通，那么中国的股市上永远只买卖企业的小股份，而不能提供交易企业控制权的机会。没有企业控制权的买卖，股市怎么可以厚实起来？但是，把一部分国有股出让给企业经理，可以在某种程度上有助于解决这个难题。由于经理持有的股权是锁定的，即在经理任内不可以在市场上交易，但持在经理手中的股本，只要数额不再是小得不足为道，就会大大强化对企业家人力资本的激励，从而增强企业的盈利能力。企业的盈利潜能当然是扩展市场的基础。同时，随着经理人员的流动，经理所持的股权也逐步入市交易。因此，经理

持股的不流动性只是暂时的。更重要的是,在这个过渡期,经理持股的效果会显著不同于绝对禁止流动的国家股和法人股。经理持股要研究的问题还有很多。比如现有的经理自己都没有多少钱,要他(她)买够一个对其经理行为确实有制约效果的股本额度,钱从何来?基层的一些自发做法是通过某种集资或借贷关系,这里有没有让金融组织、特别是叫做"投资银行"的机构大展拳脚的机会,值得研究。总之,我的判断是,有了资本市场的配合,目前的"放小"政策有可能放出一个前所未有的大局面。企业产权改革有了实质的、成规模的推进,资本市场的发展就有了最可靠的基础。

规范资本市场的动力机制

资本市场当然需要规范。不规范,"融资骗子"横行,投资人终究要被吓回去的。问题是"规范行动"的信息基础和激励机制。我刚才提到,企业家才能是一种主动性很强的资源,一有机会它就要"冒",活跃非常。但是另一方面,企业家才能要大规模发挥作用,需要一系列制度和政策方面的支持条件。否则,自发的企业家才能的发挥只能停留在一个临界水平以下,从社会经济的表层来看,就是所谓"企业家供给不足",样样事情没有政府精英的推动和组织,好像就没有办法搞成。在一个长期以行政为中心的官本位的国家里,究竟能不能容忍企业家在经济舞台上人尽其才,究竟有多大的空间,这是第一位的问题。因此,说到资本市场的规范,首先是我们整个社会是不是能够容忍和鼓励企业家的创造,而不是扼杀或抑制企业家才能的发挥。

当然,资本市场上可能良莠不齐。这就是人们提到的代理问题以及经营人员的道德风险问题。即使没有这些问题,由于

市场变化的不确定性，投资者也存在其他风险。市场规范其实主要是用来帮助当事人定约并恰当地分配风险的。在这一点上，正如汪丁丁所讲，一个健康的资本市场需要一整套社会支撑体系。比如发达国家的资本市场都有一整套行为规范和执行这些规范的制度保障。我们把这套直接搬来，当然也是一个快捷的办法。但是我们也必须了解，人家那一套是"上当""上"出来的。最初的市场难免混乱，使一些投资者成为受害者，或者损害企业的利益。于是各方都要求规范已有的交易行为，以保护自己的利益。经验会告诉当事人，有"猫腻"的市场总是"厚实"不起来的，那对买卖双方都没有好处。因此规范市场的潜在利益会驱动规范进程。一旦规范市场的力量大到能够克服制度变迁中的"搭便车"行为时，资本市场就可以做到在发展中规范、在规范中发展了。

在这个资本市场的规范过程中，最重要的动力机制是那些"吃亏"的一方要保护自己的利益，然后经过一个公共决策的过程来建立保护产权的制度。因此，为资本市场的立法要从"根"上头下手。这个"根"就是良好的财产权利的界定。界定清楚的权利产生可预期的收益，可预期的收益驱动人们保卫权利，权利和权利的平衡才能产生规则。我们这里最大的问题是，在初级的资本市场里以"公有制"名义包装的"糊涂产权"（比如赢了归代理人，输了归"公家"）占据着"主导地位"，而得到良好界定的产权与之相比势单力薄。现在主要问题恐怕还不是要不要规范，而首先是资本市场规范的基础。我们的公有制企业如果不经过脱胎换骨的改制，资本市场就没有规范的基础。在目前的产权基础上强加许多管制，可能"寻租"活动增加，而市场秩序和纪律还是建立不起来。

普通人投资的世纪

纽约股票市场里悬挂着一条警语："保护了最小投资人的利益就是保护了所有投资人的利益。"在世界金融和资本的心脏里，为什么挂着这样看似平淡无奇的口号？它告诉你：资本市场最终是保护别人财产权利的地方。股民一旦丧失信心而逃走，完蛋的是市场和企业。真正有能力盈利的企业和企业家才能最终通过股民的挑选而留在资本市场内，否则就得出局。

多少受到年鉴学派的一点影响，我喜欢从普通人日常生活中的变化，来发现经济生活中的重大变化。

民间谁也不能不投资

在我们所关注的世纪之交，普通人经济生活中最重大变化是什么呢？依我所见，重大变化之一是：老百姓手里有了一点钱。金融资产不再像以往那样只集中在政府手里。这件事情非

同小可。

不过,有钱是另一堆麻烦的开始。

现代社会发展中越来越多的不确定性,使人们不得不考虑手里的钱应该放到哪里去。普通的办法是存银行,因为钱放在银行里有利息。可是利息从哪里来?银行把这些钱贷放给能挣钱的企业。好了,这里根本的一个问题是我们有多少挣钱的企业?这些企业挣钱的能力大到既可以支付银行的成本——它的人员开支,漂亮的大楼等等,还能使老百姓得利息回报。如果没有那么多好企业,银行只好通过增发货币来还老百姓的钱,换句话就是银行在较高通胀率的情况下来完成这类操作。所有在银行中存钱的老百姓,都贴了银行和国有企业。比如,你存银行100 块钱,一年后,从银行领回 110 块,利率是 10%,要是通胀率大于 10%,你就贴了银行,给银行交了"保管费"。

不存钱行不行?刚才说了,医疗、教育、养老、失业等等要求你存一点对付将来。一般的规律是,社会现代化程度越高,不确定性或者叫风险越大。每个人如果不准备一点钱来对付将来,在人的寿命越来越长的今天,是一件不可思议的事情。由于在银行存钱不能保证"正"利率,于是我们就有了"集资"的故事。大家还能记起那些非法集资案,一下子集到十个亿或几十个亿。他们打出的旗帜是高利息回报。非法集资的生命力决不只来源于人们的愚昧和贪心,它实际上表达了人们在找寻国家银行以外的金融通道。人们对于通货膨胀和未来不确定性的恐惧,驱使他们在存钱方面大冒其险。由于法律不健全,集资中出现诈骗行为,老百姓受到巨大伤害。但也有相反的例子:许多乡镇和私营企业的成功就是靠集资。它用了你的钱,做出了市场,获得了高额利润,真的给了你高回报。这就是投资的故事了。

投资是什么?是一笔钱放到一个经济过程中变得更多的过

程，这个变多不靠通货膨胀，而是真实购买能力变大。有了比银行存钱更好的“投资”故事，中国人的投资意识就觉醒了，投资日益变成最普通人的行为。依我之见，这大概是真正“投资”活动的开始。

“投资”何物？

什么叫投资？计划经济体制下，把老百姓手里挤出的几个钱交到国家手里，由计委批项目，花掉一大笔钱建成一个项目就拉倒。这种国家投资的概念实际上是一种实物概念：只要路有了，桥有了，工厂电站盖起来，有了东西就完了。并不要求100块钱花出去，110块钱挣回来。这种行为只能叫基本建设，只能叫投入，不能叫投资。“投入”这两个字相当传神，“增加国家对农业的投入，对教育的投入，对基础建设的投入，对高科技的投入……”什么是投入？投入就是一去再不回头。老百姓手里的这点钱可不能“投入”。“乱集资”的故事只不过是普通投资人为了避免“投入”的命运而东突西闯。在这个意义上，老百姓实在有点投资无门。当然，现在投资的故事已经渐渐复杂起来，我们有了股票市场、房地产市场等等，但我们看到的仍然是普通人在这些故事中的前赴后继。

和以前相比，我们的投资场所已经不少。发达国家有的，我们好像也有了。但决定投资收益的最重要的问题却还没有真正解决。不少外国人喜欢中国餐馆，但他们批评说中国餐馆可以在前面吃却不能到后面去看。目前中国的股市很像中国餐馆，因为真正经得起看的企业太少。B股市场比A股冷，原因是外国人要请专业人士来看，一看，他的胃口就伤了。A股市场上的股民却大多数是中国饭馆中的顾客，只吃不看。加上上市规则

和审批中过多的行政干预:额度、按等级制分配等等,把许多根本没有盈利能力的企业也搞进股市。大家为什么还跟着买?不是买能盈利的企业,而是买那些后面跟着买的人,这叫"斗傻":"我傻,还有比我更傻的。"但老百姓的"傻"仅是一时,长久看,这种股市泡沫,总有一天要破灭。

股权买卖十分挑选企业家

那么,在资本市场上人们买进卖出,分析报价,看上去是一些符号系统在运作,实际上大家到底在买什么?我认为,归根结底是在挑人。资本市场的真实基础是挣钱的企业,企业为什么能够使资本增值?理论很多,资本稀缺,少就贵,就能赚钱。我们原来说,资本增值是因为剥削,是因为工人创造了剩余价值。但到底应该工人生产什么,生产多少?如果产品卖不出去,就一文不值,哪里来工人的剩余价值?这个道理不复杂。所以要承认企业家的贡献。面对市场作出生产什么、生产多少的决定是非常困难的。因为生产过程中的变化因素在现代社会中难以预测。消费者的口味、供给的成本、技术等等都会变化。比如电子技术日新月异,任何一笔投资的风险都相当大。现在国际交流如此频繁,谁也不知道明天会"热"什么。所以现在大家苦闷新的增长点在哪里?

过去计委说我已经上了什么项目你就不许再上,不许重复建设。现在市场就是重复建设,否则没有竞争。我们社会中有一个口号叫做反对暴利,实际上我们只应该反对非法所得。一块钱的非法所得也要反对。如果是通过创造更多的财富、产品和服务换来的,再多也不应该反对和限制。不能以数量大小来划分。比如微软公司的计算机产品由于技术先进,销售出去就

是暴利,这种暴利如果反对的话,这个社会就不会再有发明和创新。要知道发明和创新是要冒极大风险的。如果不鼓励这种行为,社会怎能前进?企业制度改革就是要冲破这个壳。这是一点题外话。

所以,剩余价值理论解释资本的增值不完全,企业家的能力是更重要的因素。不是所有人都能面对市场作出正确决定的。这种能力是市场上最稀缺的一种资源。这种才能不是人人有,也不是组织部、人事部能够掌握和认识的。比如我只能讲理论,给我 100 万元,"投入"没有问题,但要"投资"就不行了,要去挑企业家了。为什么盈利企业这么少?一个重要原因是我们的制度和文化对这种企业家赚钱的能力极为歧视。这是资本市场发展中的要害问题。企业家为什么能够发现社会发展的机会?就是因为他在能力上和别人不一样。只有企业家成长起来,我们挣钱的企业多起来,资本市场才能发展。企业家的眼光和能力可以使社会产生巨大能量,甚至使世界改观。一个值得深思的例子是,世界上第一个提出保障工人利益的最低工资标准的不是工会,也不是什么政党,而是福特汽车公司。

要知道,资本市场是普通人投资的地方,这是由它的运行机制决定的。与其他投资方式比较,买股票是将直接实物型投资的风险降到最小的办法。在股市里,每个投资人发现对自己不利的因素时随时可以通过卖出方式跑掉。纽约股票市场里悬挂着一条警语:"保护了最小投资人的利益就是保护了所有投资人的利益。"在世界金融和资本的心脏里,为什么挂着这样看似平淡无奇的口号?这解释了健全资本市场中为什么要立那么多的法来使行业自律,它告诉你:资本市场最终是保护别人财产权利的地方。股民一旦丧失信心而逃走,完蛋的是市场和企业。真正有能力盈利的企业和企业家才能最终通过股民的挑选而留在

资本市场内，否则就得出局。在观察这种独特的运行机制时，不能不感叹股票市场真是一项伟大的发明！

转向以企业和企业家为本的社会

一开始，在中国建立股票市场好像有点异想天开。几个留美的学生学者，出入了几天纽约股市就想把它搬回来。谁能想到几年功夫中国已经有了3000万股民呢？中国的进步真是神速。随着社会成员向中等收入水平的发展，他们的需要越来越多样。现在人们的基本需求已经是要求有回报的投资。在这阶段，政府居经济活动的中心就不行了。老百姓把自己的钱交给政府，政府就是再想让它增值也做不到，因为政府不是一个追逐利润的机构。只有交给企业家，通过资本市场来挑选企业家。为此，要承认企业家这种资源相对稀缺，要给他一个他的产权的保护。所以我说，股票市场在转折时期是个关键的东西，人们的投资需求已经不可阻挡，但是健全的股票市场需要一个庞大的真实社会来支持，涉及到文化、教育、法律、企业制度、金融体制等等。我们的社会是继续以行政权力、政府官员或者其他什么为中心，还是建立企业和市场在社会中扮演较重要角色的社会结构。中国的社会生活确实正在经历这样一种转变，即整个社会结构要以市场和企业为本位。原因是其他社会角色满足不了社会发展到今天的人们日益增长的投资需求。

当然，资本市场真正起到筛选企业，使有持续盈利能力的企业真正撑起股票市场，绝非一日之功。中国正在沿着这个方向走，企业制度、银行制度都在改，资本市场也在完善，要让这套游戏真的玩得像样，企业、银行、企业家、社会公众对于借贷、信用、投资和回报的概念和行为都要及格。这很难。仅仅有一批高级

人才集中在证监委,这不够。它要求资本市场的全体参与者都是及格的。所以我说,中国的资本市场要达到基本要求,还有一段很长的路要走。

三种私人资本和中国经济

作为一种权利(right),产权首先必须正确(right)。中国的教训是,仅仅经济改革包括产权改革在内,并不能解决何谓"正确"的社会标准。全面解决产权问题需要在法治基础和更全面的行政和政治改革方面下工夫。

似乎在不经意之间,私人资本已经成为国民经济的重要组成部分。我的观察,现实中有三种私人资本,它们形态各异,需要解决的问题也不一样。三种私人资本的动向如何,影响当前投资需求,更影响中国经济的长远。为了理解的便利,我先说明,本文在费雪和张五常的意义上把"资产"定义为任何可能带来收益的资源,而资产的市场价值,则为资本。至于"私人资本",那就是由个人拥有的、能够为其带来未来收益的资产市值。

私人企业中的私人资本

第一种私人资本,是私人企业中的私人资本。这是50年代

中期之后直到改革开放前完全不可以在中国合法存在的资本。改革以来,"私人经济、私人企业、私人资本"的合法性在实践中逐步重新确立,直到1999年新的宪法修改版承认私人资本构成国民经济的一个重要组成部分。国家相继公布的《合伙企业法》和《独资企业法》,大体为80年代以来在"个体户"、"私营企业"等名目下存在的私人资本,提供了一个法律框架。回想上世纪80年早期陈志雄雇工包鱼塘和安徽傻子瓜子的故事,私企的合法性在中国早已不可同日而语。目前全国私人企业的总数当在1000万家之谱,从业人员在几千万上下,每年总产出约2万亿,固定投资大约占全社会总投资的四分之一。很清楚,要不是中国弃置那些过时的教条、改变体制政策并修订法律,私人企业断然不可能在中国发展成这么个规模。

一般而言,私企中私人资本的产权已经得到了清楚的合法界定。但是,把产权界定得一清二楚,无非是为了便于市场交易。要是交易受到非经济因素的阻碍,再清楚界定的"产权"价值也会打折扣。当前私人企业中的私人资本首当其冲需要解决的问题,就是市场进入、也就是从事市场交易活动的限制。

有一个怪怪的管制条目,叫做"产业禁入"。各类政府管制机关,手中多有成文不成文的关于禁止私企禁入(或限制)的行业目录。根据为何?据说凡国家"战略性产业",私人资本进入就不宜。但是现实的市场活动中,人们只见一个个具体的产品或具体的服务,哪里见过什么"产业"?举个例子,卫星制造属于"国家战略行业"应该没有疑问。但是,温州柳市镇私人企业产生的合格低压电器装上了国防卫星,到底有何"不宜"?更一般而论,谁人真正见过什么"产业"?当下时兴的"跳舞机",你说它算个什么"产业"?家电业,还是运动器械业?其实,对于市场来讲,跳舞机属于什么产业根本无关紧要,要紧的是它能不能满足

某种需要、质量如何、价格是否可以接受，以及相应的商业服务如何。人为划定产业顶多为分类研究提供某种便利，但是我们可要晓得，当非驴非马的骡子同时挑战"马"和"驴"的分类时，真正要改进的是那原先笨拙的分类，而不是骡子的存在。

问题是，一旦勉为其难的"产业分类"构成政府管制的内容，与什么审批权挂钩，超越"分类问题"的既得权力和既得利益就形成了。这时候，要是没有主管骡子的部门和审批骡子的条例，骡子就不能合法地存活，除非它有办法把自己化妆成马或者驴。要是有人再来一通"产业高论"，认为马比驴更加"战略"，私人企业为驴尚可但不得成马，那么对不起，凡是还想活出个马样来的真驴和已经化妆成驴的骡子们，只好赶快研究化妆成马的技术并为此追加化妆成本。我不是说笑话，神乎其神的"产业政策"加"所有制压制和歧视"，主要功效无非就是增加经济活动中的"化妆成本"。

当前经济问题的症结就在"战略性行业"。多数人已经认可，非战略性行业可以允许私人资本进入。但是战略性行业，比如金融、电信、航空、媒体、出版、进出口贸易等等，至多只可以组织国有企业之间的竞争，而不准私人企业插足。我的看法，如果我们不是用"产业"这样大而无当的概念来讨论问题，向私人企业开放的空间还是大得很。比如金融，如果说由私人开办全国性商业银行不可想像，那么地方性、社区性的私人银行也断然不可一试吗？以资产抵押批量购买国有商业银行的贷款来从事转贷业务，可不可以呢？比如电信，全方位的基础电信业务不对私人企业开放，某些环节譬如线路分销可不可以开放？电信增值业务可不可以突破1993年规定的只对国有和集体企业开放的限制，按照市场竞争优者胜出的规则，让私人企业也有一个正式的、无须"化妆"就可得的机会呢？总之，对私人企业的合法权益

的保障，可以考虑开放更大的市场空间，扩大市场准入。这样才能进一步激发企业家精神，刺激私人投资，并进一步消除“战略性产业”国有行政垄断的弊端。同时，增强的市场竞争也可以加大私人企业优胜劣汰的力度，提高私人企业的整体素质。

与公有资源缔约的私人资本

第二种私人资本，是清楚地属于个人的财务资本或人力资本，通过一个市场性的合约，与国有或集体资本结合成一个企业。这类私人资本形态很多，绝大多数上市公司、股份制公司、承包制公有公司（包括农村集体土地的农户承包制）以及各式各样改制的公有公司，都包含着这类通过市场性合约联系着的私人资本。媒体最近报道的江铃汽车公司，其营销业务通过长期合约全部由私人经销商经营，也可以看作是私人资本通过合约进入“公有企业”的一种形式。事实上，私人资本作为要素进入国有或集体企业之后，纯粹的“公有企业”已经变成基于市场合约的“混合制公司”。因此，我们也可以将第二类私人资本称为“在混合企业中的私人资本”。

这方面，联想集团的“国有民营”是一个重要的创造。“国有”，说得是15年前中国科学院计算所投了20万块钱，当时不讲股权债权，无非钱拿去用，过两年你有了，再给所里作贡献。“民营”，说的是就是柳传志为首的创业人负责经营，国家（科学院）基本不加干涉。现在联想集团净资产几十亿，“国有民营”体制功不可没。但是，科学院和联想没有满足于企业家人力资本与国有资源在事实上达成的合作，而是审时度势，分步通过规范的利润分成合约，并在利润分成基础上进一步界定国家（科学院）、企业创始人、经理层和员工对联想集团拥有的股权。至此，

"国有民营"已经发展成为"国有民有合股"的新体制,表明私人要素与公有资产之间的合约,可以随着经济转型而不断从初级和简单的合约升级为更高级和更复杂的合约。

另外一个私人与国有资本通过市场合约连接起来的例子,就是中国网通。读者一定知道,那是一间由中国科学院、中国广电网络总公司、铁道部和上海市四家国有股东组成的、旨在发展中国新一代宽带高速互联网的"国家级战略公司"。但是中国网通的 CEO,却不是国有机构行政性委派的官员,而是由董事会聘来的原亚信(一家在美国创办的高科技公司)总裁田朔宁。亚信已经在 NASDAQ 上市(总算替中国大陆在亚洲 108 家上市的网络公司中争得唯一的一席之地),而田本人是亚信最大的个人股东。用流行语言描述,田朔宁不但是"知本家",而且还是"资本家"。国家公司聘用一位知本家兼资本家任老总,过去不能想,现在也不多,但是毕竟中国算是有了。私人资本可以与公有资源通过市场性合约结合起来了。

与公有资源混成一体的私人资本,凭借合约界定权利。因此,凡是影响合约有效性的因素,都会影响这类私人资本的产权有效性。我们知道,中央计划经济公有制的一个传统就是不承认个人的缔约权。中国的改革大体从承包制开始,使个人逐渐有了缔约地位,从个人承包公有企业,到个人投资股份公司和上市公司。现在的第一个问题,就是个人缔约权还是不够普遍。举个我在讨论电信改革的文章里提过的例子,中国电信(香港)在海外上市,固然使境外的私人投资人获得一个与中国国有电信资产缔结股权合约的机会。但是,境内中国公民至今还没有这项投资权利。众所周知,垄断性的电信公司利润的一部分来自其垄断地位,也就是买方不得不付出的高价所产生的"利润"(其实是"垄断租金")。为什么境内的我国公民,只有付高价电

话服务的“权利”而不能投资分享垄断租金呢？类似的事情，还有一些。比如国有垄断性资源到境外上市，使得持人民币的国人就是有意也无缘投他一把。有趣的是，这样的事情倒无人去问一声“正中谁的下怀”，可见某些先生是从来不把中国公民的个人财产权利包括在他们“爱国主义”概念之内的。

其次的一个问题，是公有资源本身缺乏市场交易性，结果就阻碍了本来还可以更大规模与之订约的私人资本的进入。国内上市公司不流通的国有股法人股平均达到70%，等于宣布这些公司的控制权不买卖。如此架构，市场收购企业的功能基本缺位，私人投资人虽然还是可以“用脚投票”，但却无法对公司管理层产生根本性的影响。再次，就是“国有资产流失”方面的“有罪推断”。无论什么企业，一旦要到境内境外上市，统统要到国有资产管理部门办“有关手续”。我曾经好奇，为什么不是国有公司的事情也要劳国有资产管理部门经手。答案是：任何公司必须先被认定没有国有资产；如果被认定有国有资产，那么就要证明没有发生国有资产的流失。

这个逻辑实在荒唐。本来管理国有资产是政府有关部门的职责，国有资产在哪里投资并享有权益，应该清清爽爽。怎么可以国有资产究竟在哪里拥有权益都搞不清楚，反而一屁股坐在交通要道，要每个过往人员证明怎么就没有占了国有资产的便宜？如此“有罪推断”，产生四个结果：(1)普遍增加证明无罪的成本；(2)增加另一类化妆成本；(3)增加腐败动力和机会；(4)大大减少私人资本与公有资源结合的意愿，因为凡事“粘上”了国有就麻烦无比。

公有资源缺乏市场交易性的另外一个根源，是定价难题。回到本文使用的资产定义，资产价值是面向未来、由资源未来的盈利潜能来确定的。但是，面向未来的事情总多多少少包含一

点奈特讲过的“不确定性”。因此,资产定价有很大的“主观性”。因为“慧眼识英雄”,因为“情人眼里出西施”,不同的投资主体对未来不确定性的认知程度差别很大。资产在市场中定价,就是在交换不同主体关于未来认知的信息流中定价。可是,这套游戏规则,由行政机构管理的国有资产经济模式就“玩”不转,因为主观定价的要害是由“主”来定价。行政官员或准官员(国有企业经理)来代理国家资产定价,怎么识别是“投资的远见”还是徇私、疏忽甚至腐败呢?于是,只好根据“客观”标准定价,那就是看着“资产”的过去来定价。过去的事情当然很客观,比如投入多少,折旧多少,账面净资产还剩多少。但是,在资产定价这件事情上,过去的客观记录和资源的未来盈利潜能之间,往往没有什么重要的关系。就是说,即便按照客观标准定价,资产交易的要价也同样可能远离其真正的价值。

国有资产的定价悖论导致成交困难。按照盈利潜能估计的、可以为私人资本接受的国资价格,要是低于国资账面净资产值,就是“国有资产流失”,不可以合法成交;反过来,等于或高于账面值的国资,其市场盈利潜能又不为私人投资主体看好。能够成交的,仅限于高于账面值且还具有市场盈利潜能的国资。那可是真正的“黄金资产”。问题是,这样的黄金资产,不是已经成交了,就是还没有开放。我的看法,国资定价悖论对于政府被过度拖累在国企解困问题上,要负很大的责任。但是,国资管理方面一个有罪推断,一个定价悖论,是不是也表明,动员更多的私人财务资本和人力资本与国有资源订约,在我国还有很大的余地,值得继续改革,继续努力。

公有企业里的私人资本

第三种私人资本，最不成型，但又几乎无处不在。这就是在所有公有企业中，尚未得到清楚产权界定、尚未有合法缔约权的人力资本。按照我的理解，人力资本天然属于个人。像人拥有的体力，掌握的知识、技能，以及努力、负责、创新、冒风险、对潜在市场机会的敏感等等，总是附着在个人身上，并且只归本人调用。问题是，事实上属于个人的人力资本，并不一定被法律承认并受到法律保护。于是，实际上控制着人力资本的个人，可能因为法律不保护他的人力资本产权，而不将事实上只受其控制的人力资源充分贡献出来。

传统的国有企业搞不好，根本问题是没有把"国有企业"也看作科斯所讲的"一组市场合约"，其中固然有属于国家的资源，比如财务资本，但也有不属于国家、而属于私人的资源，比如经理和员工的人力资本。即便国家拥有企业全部的财务资本，也要与属于私人的人力资本订约，通过市场性的合同，承认并保护个人人力资本的产权，承认其价值。否则，国有财务资本怎么能够保值增值？现在讲国有企业要利用劳动力市场（包括经理市场），而不能靠行政机制配置资源，大家都接受。其实，所谓劳动力市场，就是承认工人、技术专家和经理人力资本产权、并且用法律保护其交易的制度安排。

所以，第三种私人资本，早就存在于所有公有企业之中，只是尚未在市场化改革过程中转化为法律上的私人产权。因为尚未完成转化，所以争取向市场原则转化的有之（表现在各地改革公有制企业的大量经验中），利用事实上对公有资源的控制权，加速"搅浆糊"的有之，"做和尚撞钟"混过大好时光的也有之。

私人资本的起源

这最后一种私人资本，竟然是我国所有形态私人资本的起源。历史地看，到70年代中期，中国的一切资源差不多都归了“公”。怎么20年后，平地就冒出一个私人企业部门，又冒出更大的一个私人资本与公有资源合约在一起的混合经济呢？我的理解，除了外来户，中国本土的私人资本统统来源于天然属于私人的人力资本。比如在人民公社体制下，当然不承认“劳动的努力”属于农民个人。结果，事实上控制着“努力”资源的农民就在人民公社的公田里睡觉。农民睡觉的结果是饥馑和食物匮乏。于是，明里暗里的包产到户从1957年起就没有完全断过。最后，还是农民拥有人力资本产权与人民公社的公田达成一个被普遍接受的承包合约。

城里的事情复杂一点，主要是工商业企业的资产比土地更容易贬值，对规模经济效果更敏感，因此必须承认企业家。但是，基本的逻辑在城里和乡下都是一致的：不承认私人的人力资本产权，公有经济中的人力资本就怠工；当社会政治经济结构无法承受普遍的怠工时，事实上的私人人力资本就在一个个初级的自发合约中获得承认，并扩大市场性合同的缔约权；最后，私人可以通过与公有经济的合约合法地赚钱和储蓄，可以将私人资本再投资私人企业而形成第一种私人资本，也可以继续与公有资源订约而再形成第二种私人资本。

当然，由于没有原发性的产权和契约，公有经济的产权变革，必定伴随着污泥浊水。相当一部分公有资源的实际控制者，在转型中攫取了远远高于他们“应得份额”的钱财，并且形成了与行政权力结盟的另一类“私人资本”。这类伴随着公共权力被

滥用而成型的“私人(官僚)资本”,构成了对转型时期社会秩序的严重威胁。汪丁丁阐释过,作为一种权利(right),产权首先必须正确(right)。中国的教训是,仅仅有经济改革包括产权改革,并不能解决关于“正确”的社会可接受的一致标准。全面解决产权问题需要在更全面的行政和政治改革方面下工夫。

入世与中国企业价值的重估

这是一个几家欢乐几家愁的时代。入世以后，老板的麻烦要比公司员工来得大。消费者增加了真实购买力和选择，欢迎中国入世是显然的。但是比较起来，我认为老板们面临的麻烦比起其他人来，要大得不可以道里计。入世后可能大大增加的，不是失业，而是“转业”。一字之差，当老总的可要辛苦啦。但入世以后中国市场上的好公司，会有更高的成长率。

至少两年之前，中美两国政府就中国加入世贸达成协定之际，“入世”就成为大势所趋。我和许多人一样，以为剩下的只是时间问题了。不料人算不如天算，“时间问题”居然也问题了两年。在将入未入的悬念下，研讨 WTO 的潮流应运而生，涉及世贸协定的讲演、论坛、讨论和培训，在一些地方几乎无日无有。

我可不是什么“WTO 专家”。只是因为前几年的一部分研究工作涉及电信产业的垄断、管制与市场开放，总有机会被人问到世贸协议的影响。我的印象里，不少“问题”——什么狼来啦

之类——是不需要回答的。有人要发挥一下情绪,“讨论”就免了吧。我也遇到过一些好的问题。有人问:我们的政府究竟与别人签了什么条款?——那时双边和多边协议都没有政府公布的中文版本,只有声称在谈判中占了便宜的美国政府公布的英文文本。有人问:政府间协定与市场风险究竟是什么关系?有人问:我们究竟有什么机会?

没有例外,问题问得“实”的,不是企业老总,就是老总派来的能员干将。我知道,这是“存在决定的问题”了。古人诗云“春江水暖鸭先知”,那是错不了的。要是秋江水冷呢?当然也是鸭先知。《中国企业家》此次隆重其事,要做“世贸协定后中国企业重新估值”的文章,想必是依仗了搏击市场潮流的企业家们对水温、水势变化的感知,多少有把握赌一把关于未来的判断吧。

估值未未的困难

判断未未会遇到一些根本性的困难。在经济增长的环境面临重大变化的条件下,很难找到什么事情比预言未来还要危险。“不幸”的是,中国人世恰恰有可能——只是有可能——成为一场世纪大变局的开端。在这样一个历史关口,非要拿估值未未这件事情下注,怎么不是险上加险?

让我指出与世贸协定有关估值的两项主要困难。第一,世贸协议作为政府间协定,决定的是一些新的游戏规则;而要从游戏规则的变化来推断未来商场公司竞争的胜负,中间至少还隔着两个重要的环节:(1)各方对手对于新规则的适应和调整的能力和潜力;(2)在新规则下还有哪些过去未上场的对手将要上场。所以,直接由规则改变来推测比赛结局,困难重重。这好比问,倘若篮球架统统升高一米、足球场一律扩大一倍,你“估计”

世界篮球、足球比赛的排名将会有什么样的变动?

第二,已经签定的协议是一回事,怎样执行是另外一回事。我曾经当面听政府的一位贸易谈判代表对国内的一些行业"做工作":党章关于党员的标准还不是很严格,但是已经入党的也做不到时时处处符合标准吗!我理解他的苦衷,因为当时离开大使馆被炸事件不久,中国要不要入世重新成为问题,谈判代表的压力可想而知。更重要的是,他讲的是实情,任何字面协议无论写得多么清楚,执行起来在细节方面总还留有余地。英谚早就说的精彩:魔鬼向来喜欢躲在细节当中。

没有哪一位专家指出,为什么世贸协议要由各国政府来签定,而不是由各国的公司来签。我的看法,世贸协定限制的是各国政府干预市场的行政权力,要是由公司来签,那还不成了公司叫板政府的造反纲领?政府来签定约束各自行政权力的协定,本身就承诺政府要加以执行的。倘若政府签署了协定而不执行,"国际形象"就没有了。这在开放的环境里,是一个不小的压力。但是,中国实在是一个大国,大国的政府本身就是一个"复杂系统":有中央政府、中央政府各部门、各级地方政府、地方政府各部门以及数之不尽的"半政府"。方方面面硬是要搭"政府声誉"的"便车",怎么办?

根据我国的情况,我认为比较可靠的判断是,因为中央政府的开放方针明确而坚决,中国走向全面履行世贸协议的大势不可阻挡。但是,由此认定凡是字面上写下的就一定在960万平方公里的国土范围全面被执行,就未免天真得离谱了。麻烦在于,我的这个"但书",对于我们要估计世贸对公司的影响至关重大。因为就我所知,没有任何一家中国公司是笼统地"生活在中国"的。他们都生活在中国之内的一个个"小环境"里。在那里,究竟什么因素——履约、"对付"、还是背道而驰——居于主导地

位，变数可就太多了。说天上地下可能夸大其词，但是南辕北辙，则是完全可能的。

把上述两项困难加以合并，我知道要重新估计入世以后企业的“未来价值将发生怎样的变化”，殊为不易。退而求其次吧，我只能提供如下三点粗略的关于入世之后中国公司可能状况的判断。容我交代一下，“粗略估计”的本事是从张五常先生那里学来的，无非是要以“粗略的对”，来避免“精确的错”。

竞争激烈更上层楼

第一项粗略的判断，是入世之后国内市场竞争的激烈程度将更上层楼。对于这项估计，大家一般都是同意的。改革开放二十年，任何产业只要开放市场，基于价格和产品服务品质的竞争就一定比较激烈。市场中人都知道，要在开放的市场上靠创新、实力和策略成功地建立遏止对手进入的壁垒，从而在竞争中获取某种市场垄断地位，谈何容易。入世之后，将开放许多新的原先行政垄断的产业，市场机会增加；但是国际大公司可以长驱直入，市场竞争对手也增加。合并起来，未来的市场竞争更趋激烈应该不会大错。

但是，我们还是可能把未来竞争的激烈程度低估了。以许多早就开放的产业为例，好几位老总说，我们不怕，因为早就经历了国际对手竞争的洗礼。不怕是对的，已经经受市场洗礼也是对的，因为对于已经市场开放的行业，中国公司早就在市场上“见识”过国际一流的对手。这与入世后才刚刚开放的产业部门相比，的确不可同日而语。

但是我以为他们还是看漏了一点：入世前后，国际公司进入中国市场的“战略后勤”条件将大有不同。什么叫“战略后勤”？

那就是公司进入特定产品(服务)市场竞争的金融支持、信息支持和物流支持。军事专家讲,现代战争百分之七十是打后勤。现代的商战,何尝不是如此!入世之前,中国的开放基本本着先易后难的原则,相继开放的基本还限于制造业,而政府依然控制着金融、通信、资讯、大批发和物流等国民经济的"命脉"。在那样的条件下,国际知名公司参加中国的市场竞争,其"战略后勤"只好放在境外,打起仗来未免不那么顺手。

入世以后,中国政府当然还是控制着自己的国民经济命脉。但是有一个重大转变,就是变不开放为"控制下开放"。在新的条件下,国际大公司的"战略后勤"一定会"前移",甚至和中国本土的金融服务、通信和资讯服务、物流和营销网络服务交融一片。那样的话,其竞争能力将大有不同。这一点,中国的老总们要好生记得。你拿起一本世贸协定,光看本行业的开放条款是远远不够的。你要翻阅全部条款,用"战略后勤"的概念重新估计风险和机会,也重新估计对手和你自己。

老总的麻烦比较大

我的第二个粗略判断是,入世以后,老板的麻烦要比公司员工、以及所有后备员工来得大。是的,这是一个几家欢乐几家愁的时代。消费者增加了真实购买力和选择,欢迎中国入世是显然的。由于每个人都是消费者,所以那些关于入世有违民意——其实是有违特权既得利益集团利益——的胡说,向来不值得认真驳斥。从供应方面来看,因为市场竞争将更上层楼,大家要"紧张"起来也是很自然的事情。但是比较起来,我认为老板们面临的麻烦比起其他人来,要大得不可以道里计。

这个认识与许多人的不一样。据说有专家系统"计量"出一

个惊人的结果：入世后中国将增加失业人数千万人！如果这样的“科学”使我们的老板们感到安慰——毕竟在失业增加的同时也会增加“提供就业机会的”老板们的“分量”——那么他们一定要上当。我认为，入世后可能大大增加的，不是失业，而是“转业”。一字之差，当老总的可要辛苦啦。

容我略作点说明吧。跨国公司来到东道国，形势所迫，早晚要完成“本土化”。这是普遍被经验证明了的。我曾经见过一批台湾商界精英，个个都是炎黄子孙，国语都讲得很标准，但是拿出名片来，一多半是国际公司的。大陆这里何尝不是这样？去年我到郑州为河南移动讲课，提到诺基亚几句，大家笑了，原来诺基亚公司的几位也在座。交谈下来，知道她们很专业、也很敬业。不过，她们没有一个是从芬兰派来的，全部是中国人。

是的，国际公司用人的本土化，比人们想像的速度要快！除了到北大、清华这些高校招聘新血，他们最热中的，就是到中国公司来“挖角”。形势很清楚，举凡中国本土公司里具有本土市场能力、职业经验、特别技能的员工，其人力资产的市值在入世以后要大大看涨。“跳槽”纵然不一定蔚然成风，也一定会显著增加。如果过去若干年来，是传统的国有机构（包括政府）为民营企业和其他新兴企业“培训”人才，那么今后若干年，为“他人作嫁衣裳”的“人才供应商”将层出不穷。越是好公司，越难以“幸免于难”。

着急的还不是老板？半年前，一家颇有声名的私人公司在人民大会堂里开会，要求讨论“职业经理人对公司的忠诚问题”。原来这位老板先后聘任的几位“总裁”都“跑”了，有的还特别跑到竞争对手那里去。一时间，专家们纷纷进言，如何使职业经理人“遵守规则”，甚至要立法制裁经理市场里的“不道德行为”。我当时讲了一些不入调的话，其中一句是，无论老板们多么不喜

欢职业经理的跳槽，这种流动在中国才刚刚开始。入世以后，我怕我的预言不幸要成真。

更高的淘汰率与更快的成长性

观察表明，我国著名的企业和企业家的“寿命”往往不长。商海竞争当中，各领风骚三、五载的事情多在所有。关于企业和企业家的研究和报道，如何保护企业家，以及企业家如何好自为之的，是两个“永恒”的题目。我也认为这两个题目有意义。但是我认为，我国一般的企业被市场淘汰的比率，还是过低了。可以支持我的判断的不是什么企业关门的统计数，而是那么多产品和服务质量低下的公司，怎么还都“活着”？别的不说，你看满大街食物乏善可陈、服务低劣、门可罗雀的饭馆，为什么硬是就不关张呢？

比较可靠的解释，是五花八门的行政保护和市场分割，导致“优难胜、劣不汰”。是的，中国人均收入的增长举世瞩目，但是普通人享受的生活品质，与收入数量的增加不成比例。在这件事实上，我向来以为大有商机。而要拿下这个大商机，成百成千成万地淘汰劣质公司——首先是淘汰劣质老板，应该是题中应有之意吧。既然世贸协定的锋芒所指，正是各国政府对市场竞争的干预和保护。那么，哪怕世贸协议只是大致上被执行，我国公司的“死亡率”在入世后一定有所上升。这是我可以拿得出来的第三点粗略估计。

许多人认为，公司开张是好事，关门是坏事。还有许多人认为，公司开开关关的，是一种“浪费”。他们大错特错了。我的看法，市场里的公司无论是生是死，红白喜事，都是喜事。企业开关之间，损失是有的。但是一个市场体制要是不支付及时淘汰

劣势企业的成本，损失就会更大。不妨看看传统的国有企业，倒是没有经常性的淘汰“浪费”。结果是——除开历史上大动干戈的关停并转不谈——“不死的公司”膏肓人骨、危如累卵，想“死”也不能利落。我们也不妨看看日本，当年以“终生雇佣制”傲人的日本大公司，现在怎么样了？

不要以为企业死了，企业里的要素也会跟着“死”。那是没有的事。实际的情形是，劣势公司死了，里边的生产要素就被解放出来，重新回到要素市场上“待价而沽”。是的，损失是必定有的——所有的专用资产要折价清理，而要素被重新组合到新的公司去要花费交易成本。但是，舍不得支付这些代价，哪里会有什么“经济结构调整”，哪里会有什么“产业升级”，哪里会有中国人随收入水准的提高而显著提高生活品质！

这是令不少老板胆寒的钱币的一面。在另外一面，无论中外的好公司，今后有机会胃口大开！因此我的第三个判断还有“乐观的”下半部分：入世以后在中国市场上的好公司，会有更高的成长率。同过去二十年相比——在那个时代不少中国公司的成长性已经创造了世界经济史上的记录——未来的十年、二十年，即便把所有折扣打在里面，我认为我们还是有机会见到成长性最好的公司。

让我定义一下所谓“成长性最好”的确切意思。那是说，不但成长率高，而且公司总规模会迅速达到“天王巨星”的量级。麻省理工学院的瑟罗在他的一本新书里指出，当今美国 25 家最大的公司，其中至少有 8 家在 1960 年根本就不存在；而欧洲最大的 25 家，全部是早在 1960 年就存在的老公司。在最大的美国当中，至少有 8 家仅仅在 10 年之内就把销售额做到 100 亿美元之上。这就是说，美国经济增长的一个重要基础，是迅速成长的大公司。

好吧，让我们来赌一下未来的中国吧。我以为——也是把种种折扣考虑在内——入世后的中国将更像美国的公司成长模式，而不像欧洲的、或者日本的。未来十年，是成长一批销售额超过100亿美元中国大公司的最佳时机。为了表明我打赌的认真，我还愿意把政府用看得见之手"组织"的公司悉数划去——以今天中国的国力来看，只要魄力够，组合几家国际级的大公司不是什么难事；只是靠画圈画出来的"航空母舰"，恐怕作不得数。我认定，就在这批1980年还根本不存在的公司里边，比如联想、华为、海尔、万科、万向、希望等等，可望产生世界级的巨星公司。

当然，中小企业对中国经济无比重要。不过，要是中小企业老是中小企业的话，没有什么意思吧。这也是瑟罗教授讲过的，我借了来作为这篇评论的结尾。

公有企业改制

Reforming The Public Enterprises

最便宜的企业家和最昂贵的企业制度

企业里最关键、最要害的是对企业家，企业中非常重要的是人力资本与非人力资本之间的合同，工人有人力资本，技术人员有人力资本，而最重要的是对企业家人力资本定价，而不是在定机器，不是在定银行借的钱。

公有企业中的人力资本定价问题，在我看来是改制的入手之处。企业不光是物质资本，更重要的是物质和人力资本的结合。常可以看到这样的现象：企业还是原来的企业，但是换了一个企业家，企业的面貌大变。这说明企业家的才能起着十分重要的作用。所以改制中承认企业家的人力资本，并为之定价，是一个很普通的经验。它有点像农村包产到户、公开报导很少，但底下到处在做。有许多问题对我国今后经济发展会有重要影响，有许多问题值得提出来讨论，给企业家定价就是其中之一。

实践提出的问题

在南方不少地方，如杭州青春宝集团就提出了这个问题。冯根生是能力很强的企业家，这个企业做得很好，很有贡献。中外双方的董事，共同决定把青春宝的一些股份卖给员工和企业家，包括卖给冯根生本人，董事会允许他可买2%的股份，相当于300万人民币。这件事引起很大讨论，冯根生本人也提出一些问题，如用什么价来买，是原来股票发行时的价，还是现在的价？同时，他没有那么多的钱。我们社会主义企业的经理人员报酬都不高，一下子掏好几百万，没有那么多的钱，就是有也不敢拿出来买股票，我们有许多法律管着呢，哪来的那么多的钱，得说明你的收入来源，否则是一项罪名，此外还需纳很高的税。

河南有个县，叫巩县，它的问题有点不同。那边有个企业，叫兴旺集团，当年它是厂长(现在的老总)办起来的。开办的时候，同我们看到的很多乡镇企业和公共企业一样，它要戴一个帽子，要利用当地政府去给它提供当时条件下非有不可的合法性，如注册登记，包括银行的借贷，但实际的事都是这个人做起来的，做得很成功，愈做愈大。现在他提出问题说，这个集体企业是假的，实际上是我的，是私人企业。当地政府说，这种说法绝对不接受，这企业不是你的，这有法律文书，注册登记为证，这是集体企业，是大家的。这个纠纷闹得很大，已见诸于报上的公开报导。

如果下去走一走就可发现，这类问题非常普遍，我们有相当一部分企业它的原始物质资本是通过很多办法筹集的。一种叫集资，但这种集资与规范的投资不一样，它集资时，你先拿出，它用一段时间后连本带息还给你，有时光付本。这样企业的原始

资本就查不清楚了，然后这个企业就滚呀滚大了。更多的企业是借贷，有时是有关部门打个电话，或拿个手写的条子，就到银行去借钱，借来钱就办企业，办输了就拉倒了，成为今天银行的呆账；办赢了，就滚出一个很大的企业来，这种情况城乡到处都有。最近改革中，都提出了这样的问题，四通提出了这样的问题，联想提出了这类问题。苏南原来号称是集体经济的模式，前年开始，也提出了这类问题。

难题之所在

大量提出这类问题：公有企业的财产究竟是怎样形成的？或者，在企业工作的企业家、高级管理人员、普通员工有没有贡献份额，有多大？改革的实践要求重新界定。这个问题成为当前很大的问题。我接到北京市有关科技部门的委托说，中关村这么多企业要求分清产权，你们能不能设计一个模式，提出一个公式，只要输入有关资料，就会有一个结果。我对他们说，这样的模式恐怕设计不了。

不过，问题总要解决，很多地方一些很好的企业，就会因为分的问题，形成了一个僵局，僵在那里就有麻烦。还有些企业老总像鲁冠球、徐文荣等人，比较有控制能力，他们从实际出发，认为公有这个东西不能一下子改。我们同他们讨论为什么不能改呢？他们回答说，你把企业停下来讨论企业怎么分，那么生产就要垮，所以他们一开始总是说公有制不能动。从他们的角度来看问题，不能把人们的精力引到怎么来分已有的财产，因为实际上很难查得清楚。我们也提供不出来一个公式。这些现象大家也许多多少少都碰到过。那么，这些现象到底应该怎么来看，怎么来讨论？

谈谈我的看法吧。中国国有制企业非常特别，它的特别在哪里呢？它的企业在构造的时候，没有一个原始性市场合约。在市场经济条件下，企业是一组极其复杂的合约。我是相信契约理论的，一开始就讲清楚，你拿多少合同报酬，工人也好，其他要素也好，土地也好，银行贷款也好，你的上游原料也好，还有产品卖出去，都是些合同，它是一组合同，一组合同就构成一个企业。而我们公有制企业，无论是国有的，还是集体所有的，地方政府的，很大程度要打上引号。国有企业要害问题就是它一开始就没有合同，解放军占领南京，国有企业就有了，这跟剥夺剥夺者有关，以后又经过敲锣打鼓改造私营企业，改造完了后，把原来的合同完全都废掉了，没有用新的合同去替代，变成了公有企业，所以我们的国有企业它的基本性质不是一组合同，它事前就没有讲好。你去调查一下，我们任何一个乡镇企业，它都没有一个原发性的合同，其中事前说好，将来办好了怎么着，办不好怎么着。那些，等到 10 年、20 年过了以后，你倒过去讨论产权怎么分，我直觉反应，这几乎是不可能的，是讲不清楚的。因为你所谓分产权就是分剩余收入，市场给的价格与你原来讲好的合同收入综合之后会有一个差额，这个差额可能是正的，也可能是负的，也可能是“零”，即持平。所以剩余这个东西是与事先的企业连在一起的一个概念，你没有原发性合同就没法定义它的剩余。而公有企业都没有原发性的合同。虽然城乡公有企业都有财产，但没有原发性合同，所以很难找到一个根据。这是天大的难题。

当然实践上并不是没有办法。农村包产到户按人头来分或按人口或劳力比例来分，前苏联办法是按每个成年公民每人多少来分，一人发一份私有化券，根据一致同意原则，把企业财产分掉。大家都接受，但这是另一套准则，而不是交易准则，这种

政治准则不能代替交易准则。从交易准则看,还是没有办法分这个东西,所以这是公有制产权改革中非常难的一件事情。问题还不在于意识形态不准私有化,就是讲私有化,国家立法通过私有化方案,操作起来也困难。所谓政治运作,操作成本是非常高的,实际上,最后像前苏东国家那样,只好按人口平均分,按成年公民分,每人多少,这种分法实际上已经侵犯了或侵蚀了原来事实上的产权,因为公有制企业在形成时每一个要素对它的贡献是不一样的,你按人把它平分掉,你就侵犯了其中一些人的产权,虽然这些产权你讲不清楚,你拿"平均"这种办法去分它,它会在另一个方向造成社会损失。所以我第一个回答,各地分财产,讨论股份,讨论怎么分,有很大的困难。严格讲,你要找到一个从市场交易来看合理的分的根据,公有制企业的性质就决定了它没有办法分,找不到这个东西,这是我的第一个看法。

再难也要转向合约基础

没有办法分,但是还是要分。为什么还要分哪,因为等于我们今天在订面向未来的合同,如果我们再不解决分的问题,对明天来说,它还是一个没有合同的基础,所以今天把所有产权清晰,把产权改革看成是重新创造一个合同,就在原来非合同的经济基础之上开始转移到契约、合同的基础上。这个问题愈往后拖愈麻烦。20年来的改革历史已积累了一些经验,这些经验是什么呢?就是有些新的要素(资源)进来时是可以签约的,特别是公有制企业,它原来的工人由政府的劳动局分配来的,上面命令你毕业生进哪家厂,就进哪家,它同你劳动力商品买卖没关系,但它可以在中途经过改革,新的资源进来时可以给它定合同。

如1984年后，中国在国有企业中推行合同工制，下岗工人对企业的压力完全不同。对1984年进来的新的合同工，问题比较好解决。因为进来时就讲清楚了，你到我这里做合同工，这个合同在什么情况下可以解除，解除后，你可以得到什么福利，一年加一个月工资，诸如此类。而老工人问题就很难解决，因为老工人开始时没有合同，他拿很低的工资，他的退休金、他的福利、保险都在你企业里头，现在企业要破产，要购并，这个问题非常难解决。新的合同工很好解决，你说不行了，他就另谋高就，因为他进来的时候就讲好了，双方同意。新的要素关系，一部分合同要素进来时，是可以签合约的。

现在产生一个非常复杂的关系，就是一部分非合同要素关系。我理解，今年以来在底下搞的，要试图扩大合同范围，特别是把存量，原来企业的资源在非合同基础上产生的资源，怎么把它合同化。这有点难，因为它不是面对新的东西，不是新人新法，如今后请经理来，就给他定好合同。我们原来的存量相当大，这一块东西如果不改，你那块新的东西也坚持不了。两块东西拼在一起，没有办法形成一个统一的逻辑，形成企业管理制度的约束，对人们的影响仍然很畸形，两种东西，非合同的一组要素关系与合同基础上产生的要素关系混在一起。最近一二年说内部人控制国有资产流失，不公平，我看都与此有关。

存量改革提上日程

在改革原来的存量，改革原来非合同关系的存量时，这样就把问题提到日程上来了，明明是很难分的，要我说是不可能分清楚的，但也要分，这是非常有意思的。从我接触到的案例来说，人们正在实践中解决这很难解决的问题。我们在上海、山东、山

西作了些个案调查，各地在自发地找办法。如上面提到的，如青春宝集团，董事会经过讨论，一致决定冯根生可以买2%的集团股份，但老总(冯)不买，这是一类。另一类，公开说，这企业是我的，公有是假的，这样的例子各地都有，材料非常丰富。在这多样化的解决过程中，有一个趋势我觉得是值得注意的，这就是：大家现在开始不是面对过去，面对存量来解决存量问题，而是面向未来解决存量问题。这句话很抽象，不好理解，我通过例子来加以说明。

很多地方怎么做呢？就是搞股份制或者是股份合作制，它的基本做法是把过去国有独资企业，或把原来公社、乡镇所有企业，经过我们已经生效的公司法，把它改成有限责任公司，规模大一点的叫股份有限责任公司，这一改非常重要的是增加了新的自然人的股本。自然人有两大类，一类是经理，或经理群、老总、经理人、高级职员。有的搞得很窄，就是一个人，他们把持有的一大部分股本放到新的有限责任公司里边去，还有一类自然人就是企业内部工人，第三类自然人就是募集的社会持股者。

为什么我们说这是面向未来呢？因为在这种改制的过程中，我所看到的案例，大家都是把重点放在想这个企业将来会怎么样，它通过让你买这个股份来解决产权界定问题。如上海纺织行业几家国有工厂。我非常看重这些例子，认为意义重大，纺织行业现在是最困难的行业，这一点与农村改革经验有类似之处，非常困难，困难得不行了，它就会有办法。意识形态呀，干涉呀，那些尊神就会退避三舍，因为你找不出好办法来解决问题，反正困难(坏)到那样了，由它去吧。结果上海已经产生出一些重要的案例。企业家、经理人员，你先派出一笔钱来买股，买股是向企业投资，这等于新的合同，这合同是面向未来的，我买股是看将来回报会怎么样，将来有什么收益，将来有什么权益，面

不是讨论过去。

面向未来界定存量

在这样做的时候，在面向未来时，也有助于解决过去的问题，这句话怎么理解？你叫他买，少了是不管用的。多了就是青春宝的问题，让他买300万元，他要拿出300万元来。上海国有企业家拿出10万元钱就显得很紧张了，要家属共同签字，但10万元对300万来说，还是太少。要把数量扩大，就碰到一件事情，他买不够必要的份额，这时就产生了一个非常重要的飞跃，你拿不够怎么办哪，憋来憋去就憋出一个办法，公司借钱给你买股，你自己派10万元，公司借你10万元，有的地方你派10万元，我无限责任负担，已等于是借线给你。但这借钱合同很特别，这笔借到的钱不能用作消费，你只能用于买股，你只有收益权，有收益的时候你必须先用来还本付息，借钱时是有利息的，利息等于银行的利息，过若干年后还清了借款，股权就是你的了。

这个游戏规则在中国产生了。我们在上海、山东、广东都可以看到。我问公司你们现金这么紧张，你拿什么东西借给他？回答说，借给他的是公司的存量。公司名义上划出一块存量，但解决的方式不像苏联按人头分，也不像我国各地，制订出各种各样指数，定出来平分，而是让你入股、持股、买股，只是当你买不起时，我借给你，这个关系我觉得很根本。包产到户与苏联的平分不同，相当大的不同，它不是拿一个简单的方式、简单的标准或简单一致同意把存量问题解决了。它是签了一个新的合约，所以订这个合约时，当事人都睡不着觉，回家讨论。他要负无限责任，借是要还的，要抵押，要通过法律公证，这时他考虑什么

呢？他考虑的不是他到公司多少年了，他过去劳动贡献多大，所以他应得到多少，而是考虑将来他来当厂长、经理、副经理或总会计师来领导企业时，这个企业有多大的赢利可能？因为有赢利将来才能还本付息，才能兑现债务合同，所以这是量他有多大的能耐，多大的承担未来风险的能力，能不能承担企业未来的责任。这一游戏规则非常妙，这个游戏规则想的是将来会怎么样。它不是考虑过去，它不是讨论你来了几年，你劳动多少，出勤情况，受过奖励没有，受过处分没有，这个本质是面向过去，我们现在看到的要求经理持股，钱不够借给你，在买、借之间他所有注意力集中在将来，市场会怎么样，赢利可能会怎么样，这是很有意义的事情。通过这种做法，新的股权出来了。

最精彩的是什么呢？有名的衬衫厂家海螺公司，它的销售公司首先改制，因为现在销售公司好坏对企业有决定意义，它的江苏销售公司女经理个人持股，买了100万元。问她哪来的那么多钱，她说前几年搞了改革，销售产品有折扣，前几年赚了很多钱，都放在公司里，这次全拿出来了，钱还不够，公司还借给她一笔钱。我问公司哪来的钱借给她，公司说，借给她的是衬衫十几万件，衬衫就是流动资产，你把它卖掉，折扣率拿过来，你就有还本付息的能力。通过这种生产性活动，就把改制问题解决了。换句话说，这是改制中制度变迁成本最低的一种方式。

从这里我得到一个启发，在企业改革中应想法把大家的注意力引向企业未来的收入流，存量也好，收入也好，博将来的东西，要使所有人面向未来。而苏联式的平分式改革，很可能不是因为分掉企业，不是因为界定人们的产权，使产权清晰化，这没有错。错在什么地方呢？错在把人们的注意力引到去解不可能解的问题上。把现在还有一定生产力的企业也这样的去做一定会破坏生产力。

回过头来再说海螺的例子。十几万件衬衫销掉后，用折扣来的钱，还清借的债，这100万元钱就是我的了。在实践操作中提炼出来有几个问题可以进行讨论，如为什么是100万元，为什么不是50万元？这是一个问题；第二个问题是他出多少，你借给他多少？这是极其不同的风险分布，最好的是你出10万元现金，我出10万元存量，这对公司来说比较合算。将来你即使出问题，我输的也不会太多，比较危险的是他出很少的钱，你借给他一大笔借贷持股，在总股本中这三种比例关系我觉得大有研究的价值，现在我手上的案例太少，上海的做法，经理群体持股为5%～20%，山东可占到总股本的30%～50%，甚至更多，从借贷比例关系来看，有1:1的，有1:若干的，甚至有1:50的。我觉得作研究的要讨论，这里头由什么东西来定，什么规则在里头起了作用。我想理解的是实质，人们在决定这些"率"，你出多少钱，我借给你多少钱，利率是多少，多少年还清，这些都要讨论，结果把制度的改革完全变成讨论价格问题，把改革非常平滑地转移到讨论怎么定这些"率"。

把问题转化为价格问题

定"率"，经济学家就有用武之地。定"率"，本质上在定什么东西呢？所有这些率都是在定价。我主要的看法，企业里最关键、最要害的是对企业家，企业中非常重要的是人力资本与非人力资本之间的合同，工人有人力资本，技术人员有人力资本，而最重要的是对企业家人力资本定价，而不是在定机器，不是在定银行借的钱。在实践当中，公和私转变成了人股，转变成了"率"，你出多少，借给你多少；什么时候还，风险怎么样，变得非常可操作。我觉得这是非常重大的变化，因为对企业家定价很

难。

企业家能力定价，人力资本理论中还缺乏这个概念。把一个经济当中用于教育、培训、健康的费用看成投资。由于这些投资，提高了人的素质，然后把这些高素质的人投入到生产中去，这可解释一部分生产、劳动、土地、资本对产出有影响，投人多少劳动，这是一个量的概念。它忽略了"质"，质量会影响国民的产出，质量可解释一部分产出，这证明人力资本的存在，把花在教育、健康、培训上的钱看成是一个投资量，然后再看成是人力资本的投资，对经济愈来愈有影响。

把人力资本移到企业家身上来，又遇到很大问题，就是因为它同企业家的概念连在一起，企业家概念目前没有统一内涵，企业家要创新，企业家对未来的赢利机会特别敏感，所以这些描述都是在描述一种能力。企业家最重要的能力就是做决策的能力，做决策的能力是企业家的最重要能力，这种决策当然像奈特所说，在不确定性的环境下，在市场中，生产什么、生产多少、用什么技术等等，这种能力用人力资本联起来有很大困难，因为企业家的能力，无论在美国或中国在经验中看到的，不是用某种东西换来的，不是因为他上过学，或者受过某种训练。

能力有权收租金

企业家能力有些东西是天赋的，它像矿一样，分布不均匀，而不是同教育联在一起的。如王永庆，你用人力资本来量很小，他是小学6年级，鲁冠球小学6年级，徐文荣6年级，还有其他人，但他们的企业家能力很强。企业家有直觉，这没有人讲得清楚，企业家的直觉能力无法用人力资本来衡量，这与先天有关，是自然垄断。这里有一种租，不能给它定级，定多少工资，近似

运动员、明星，不能用剩余价值理论去解释，企业家类似“星”，天赋、机会，得有人去开发他，所以一般定价理论不能去讨论企业家定价问题。

在讨论定价问题时，要区分两种收入，第一种是合同性收入，第二种是企业家收入，它不是合同性收入，是承担剩余。我们计划体制，公有制，最要命的是不区分这两个东西。照例行说法，大家都是国家雇员，所以人人都拿合同收入，结果一破产就是国家破产，所有人都不管这个东西。我们给企业家的报酬很低，虽然这是天下最贵的东西。而我们的企业制度，成了天下最昂贵的企业制度，大量亏损，没有人对创造剩余感兴趣。

年薪制不是等级制，它是一个剩余概念。农民就是年薪制，做完了才知道是多少，事前告诉你讲不清楚，这是企业家收入的一个原则。那么讲不清楚你的收入怎么建立呢？这就是剩余，你支付所有合同性收入（支出），你组织生产过程，然后卖到市场上去，如果市场认你，你的收入比你合同性收入（支出）多，这样剩余就出来了。这是企业家定价机制中非常重要的问题。如果不同利润挂钩，它的激励机制调不通，这是第二个与企业家定价有关系的问题。

与股权挂钩势不可免

企业家能力定价的第三个问题，讨论这个问题风险很大。现在要经理持股，开始我借钱给你，但这个企业家到底有多大一个可靠性？这时你只能根据过去的信息，它不确定，而这一不确定在人上更不确定，所以得有什么抵押。在山东现在准买10万元，目前情况下，10万元对你家庭不是小事，对你家庭还是痛的，在这种情况下，公司借你一部分钱。

第四个问题,能否考虑在中国这一波改革中把期权概念引进来,做期货,给经理人员定个任务权,这在西方公司里是一种非常普遍的奖励办法。给你签约年薪多少,在职消费权利多大,同时同你签任务权,这是非常有趣的面向未来的游戏,中国现在也开始碰这个东西,期权怎么做呢?你经理来的时候我同你定一个期货,认股权,企业今年每股一元钱,我先告诉你,你有权买3年后的100万股,什么价?还是每股一元。为了支持3年以后的100万股,我有两种做法,一种是先付2%的定金,像真做期货那样,先付5%或你不付,构成对你的激励,3年以后企业增值了,你想会发生什么事情?如果一股变成了2元钱,你还是有权拿一元一股买100万股,你没钱没关系,你卖掉一部分股权,就有钱了。激励机制在什么地方?你一定要想方设法使企业增值,增值愈大,赚得愈多,你将来的好处就愈多。这合理不合理?合理的。为什么?因为一股一元变成一股两元,不是天上掉下来的,这要作好努力,其中包括经理的努力。这个风险要有回报,但总有一部分要给经理人员,这个机制的好处是现在你拿出5%的资源量,就可以建立一个100%的预期。

社会主义企业的经理都没有钱,在大规模的改制当中它的矛盾在哪里呢?持股少了不管用,持股多了没有钱。现在我集中考虑这类问题,这是对企业家人力资本定价,因为企业是面向未来的,企业家考虑问题也是面向未来的,所以企业家定价机制也可以搞点未来,只要考虑的是未来,我们这场制度变化的成本就可能节约。

这一机制的新鲜在什么地方呢?3年后每股变成了0.9元了,怎么办呐?你可以买100万股,当然你肯定不会买。不买,你的定金就没了。如果你把企业做坏了,等于是你预付的完全就没了,如果这样的话,下海20万或50万(经理拿出来的)他就

可以有一个杠杆。如按5%算,3年后就是上千万持股,这个东西只要转到非常理性的基础上来,怎么计算这个"率"就好办了。如果你把它变成一个模模糊糊的姓"社",姓"资",经济学家就没有办法了,要是转移到理性基础上来,现代公司文明中的大量东西就有用了,它就可以把大量东西变成一部合同,或变成一组合同。

还有一个问题,我在研究中发现,现在所有做法都是自发地在做,缺乏中介。中介,一个是方案中介,另一个是金融中介,因为这个转移当中是要动用资源的。借钱,向公司借钱,有时完全花资产不能解决问题。80年代美国非常流行的兼购MBO有没有可能在中国引进来,MBO就是说,刚才的游戏已经初具规模了,再加个中介进来,这个中介干什么哪,它是来挑什么人当企业家的。它借钱给你,支持你,让你在公司中搭股,借钱后,你就拿红利还它。它赌的什么东西呐,它赌的是它看人对不对,看准了放进去,给你融资,融资叫你完成经理人员持股,这种持股不是小股,甚至是控股,所以它不是国营控股,而是经理阶层控股,把原来的上市公司变成大股东控制。

中介机构公司有时会很有效,这里需要大规模融资。中介机构必须有融资能力,这是第一;第二,它有很强的识别能力,它不断地在市场上挑,什么企业家的潜力没有发挥出来,研究为什么没有发挥出来。我们老以为股份制加强了董事会的控制,董事会加强了对经理的控制,企业赢利就会增加,我们的逻辑就是这样。但有时情况相反,董事长的企业家才能比老总才能低,但董事会控制总经理和高级管理人,好多投资计划董事会不批准,一旦发生这种情况,这家公司的潜力就没有发挥出来。金融中介就做这个文章,他发现这种情况就去找老总谈,我给你融资,你把公司控股权买下,买下后公司就听你的了,你来做决定,你

不但当日常经理，而且你来做决定，重大的投资决定。做对了，这个公司整个表现会极其不同，这是一个办法。一般情况，这种融资的利息不是普通的利息，是很高的，而且还有很高的手续费，更重要的是它借钱给你，让你控股，同时它放一个小股进去，搭便车，这个回报是很大的。

现在中国的钱借不出去，不敢借出去。过去借得出去，是因为借的钱是可以不还的，所以放心借，现在不行了，借钱是要还的，所以贷不出去，但要借的人又借不到。投资从一定意义上说是对企业家的投资，80 年代美国 MBO 做得好热门，做得很新，不断地做，大规模地做。我的看法，企业制度在不断创新，早期是个人既当小老板也当经理，到 30 年代变成所谓的两权分离，接资者与经理人员分离。现在，经过 MBO 出现这类企业，我看完全是新的企业类别。这个类别是经理因为有能耐，所以他成了大股东。经过金融中介，我们国内有一类企业，也包括民营企业，就有这类问题。股权太分散，每年开股东大会，经理层胆颤心惊，一旦出现一个相对多数，就可以颠覆你，这个结构并不有利于把企业潜力发挥到最大。如果这个企业老总是企业家，人力资本存量最大，这时如果金融中介进去，替他融资，让企业家才能存量最大的人持有大股，它的结构就会很稳定，投资行为长期预期就会改变，这些问题也是我们企业家人力资本定价研究的东西。

自然人持股：绕不开的话题

在决策中，决策者的能力至关重要。我们承认决策能力在人群中分布不平均，不是随便挑一个人来就能做决策的。这种能力在我们国家不被看作是一种资本，但在我看来，这是所有资本中最值钱的东西！承认不承认具有这样能力的管理者与企业有长远的利益联系？承认不承认他的市场价值？要不要给他们股份？这是中国所有企业最终都要回答的一个问题。

我国五六十年代建立的企业现在大多已困难重重，而80年代诞生的企业也有不少已经消亡。因此昂立公司提出"如何做一个长命的企业"，确实值得让人思考。

多元化股权结构也要进一步完善

现在有一种流行的说法，认为国有企业陷人困境的原因主要有两个：一是历史长，包袱重；二是过度竞争，重复建设。

第一条理由在我看来肯定是站不住脚的。企业历史长，并不一定就包袱重。在市场经济中，人们可以看到有很长历史的公司，百年、甚至二百年历史的公司，也没有出现这样一种局面。通用电气就有上百年的历史，福特也有很长的历史，都没有产生这样的问题，这说明历史长的企业不一定就搞不好。我国的许多企业之所以搞得不好，我看还是因为没有把一些根本性的问题解决好。

前不久一家著名高科技企业的创办人突然从董事会出局，在行业内引起巨大反响。这一变故有许多偶然因素，但其中也有一些带有普遍性的因素。我冒昧地认为，这些普遍性因素也许以后在昂立公司中也会反映出来。

今天我了解到，昂立的股权已比较分散，股份分别由数家股东持有，这样的股权结构在国有企业中已经比较合理。多元化的股权结构也许可以制衡各方利益，防止股东出于自身的利益过多地干预企业经营。但这里面还是有点问题，那就是五、六家股东都是国有的，这些国有股派到董事会的代表，今天让你干你就来了，明天不让你干就又要换人了。我们讲企业的责任链，总要有人负最终的责任。但是国有股的所有者是一个抽象的“国家”，没有最终的、可负责任的自然人。

要确立自然人在股权结构中的地位

在这方面，必须解决的下一个问题，就是自然人在股权结构中的地位问题。影响一个企业的关键是自然人，不管他是董事长、或是董事、还是总经理，作为一个个人，他在股权结构中有没有份额？我认为这一点非常重要。

我们可以看到，在欧美的现代企业中，非常重要的一点是股

权最后都是同自然人联系在一起的。其中,一大部分是自然人委托给多种基金、机构到企业持股;还有一部分,是自然人直接持股。我们首先要研究为什么欧美公司要作这样的制度安排。保健品行业中曾经名噪一时的一家私营公司,其股权结构似乎不应该有什么问题。但是其庞大的号称15万人的推销队伍与公司只存在一种现金交易关系——多销就多提成。这样的体制是导致该企业悲剧性结局的一个重要因素。企业的品牌与营销是一种长远行为,不能光靠年度和季度的销售额来考核。公司的骨干层、关键层如果与公司没有长远的资本纽带,就必然会导致短期行为。私人公司尚且有这样的问题,我们的国有公司,问题就更大了。

国有企业或具有国有背景的公司,传统上是否认个人与公司资产的合法联系的,但在公司的实际运营中,个人的作用又是举足轻重的。

企业决策者的能力至关重要

昂立在面向新世纪时遇到的很多问题,在我看来都是决策问题。人们对于决策有很多误解,总认为可以科学决策。怎样才能称为"科学的"呢?他们认为就是公共决策——将信息收集过来,召集许多专家来讨论,最后得出一个结论,说这就是决策。

其实这不叫决策。决策的本质特征是主观选择,决策是在信息不完全的情况下在未来的几种可能性中作出一种选择。当然在决策中可以缩小主观性,但讲到最后,决策都是主观的。你说专业发展好还是多元发展好?在商业史上两方面都有成功的例子,也都有失败的教训。像通用电气这样能做多元化的,多元化一定是最好的。但是有一点要注意,你选了一种战略后,实际

上就是放弃了其他战略的选择。因为你不可能同时做许多事情,这在经济学上叫做机会成本。

因此,在决策中,决策者的能力至关重要。许多人都在问,决策能力从何而来?教育是一方面,但个人的悟性是另一方面。我们承认决策能力在人群中分布不平均,不是挑一个人来就能做决策的。这种能力在我们国家不被看作是一种资本,但在我看来,这是所有资本中最值钱的东西!承认不承认具有这样能力的管理者与企业有长远的利益联系?承认不承认他有市场价值?要不要给他们股份?这是中国所有企业最终都要回答的一个问题。

中国企业应普遍解决自然人持股问题

比较而言,联想处理得就比较好。3年前它就与中科院达成六五分成的协议,即,税后利润65%归科学院,35%归联想集团。联想的35%利润中,1/3归12位创办人,分到个人名下;1/3归120位对企业创办有功绩的中层以上骨干;还有1/3作特别奖金,奖励销售和技术开发人员。

把这种分红体制发展成股权结构,只差一步之遥。因为我们知道分红与股权有区别,分红是你在位时就能分,走了就不能。股权不一样,你离开了联想仍然可以当股东。现在联想集团正在与有关方面洽谈将分红转为股权的事宜,那将是重要的一跃。

联想创业时中科院的计算所投了20万元人民币。现在其净资产为22亿元。增长了多少倍?这里面必有一部分是属于创业者、骨干人员、开发人员和市场人员的。我们过去总想绕过这个东西,传统经济理论试图把所有者变成国家公司的雇员,只

领工资;把经理层看作是党政干部、公务员。这套体制据我看来肯定经不起市场竞争的考验。美国的投资者不笨,凭什么给CEO(首席执行官,相当于我国企业中的总经理)看似天价的年薪?其目的就是把经营公司的长远利益与CEO捆在一起,这样做也容易进行人事管理。

企业改制，何谓成功

传统国有、集体公司的效率低，根源在于进入公司的要素产权不清，所以流动、组合和重新组合的困难重重。许多国有企业落到今天这步田地，主要是得了“不流动、不重组、不死亡”的不治之症。

不少人以为，公有制企业的产权改革，“应该”把企业改的在商业上更加成功。我对这个看法持有保留意见，由来已久。

公有制企业的问题，在于参与的各方要素之间，没有基于市场竞争规则的合约。没有清楚合约的原因，是因为各种要素的产权，没有得到清楚的界定。科斯以来的企业理论说，市场里的企业是基于合约的组织。企业的效率，不但使各种要素各尽其力，而且在市场形势的千变万化中，不断重新缔约和重新组织。一个可见的证据，就是市场经济里的公司，重组率、甚至死亡率很高。许多公司在市场上“失败”了，但那不过是公司里的要素有了“更成功去处”的代名词。

因此，经济要素可以合法地、顺利地流动和重组，是“自由企

业体制"真正的生命力之所在。为什么公司的管理要非常尽心和努力？答案不仅仅是因为公司的"老板"——股东们——会盯着公司管理层，而且是因为公司里的各种要素随时可能在市场上另谋高就。许多时候，一家公司什么错误都没有，"失败"仅仅是因为冒出了一家更厉害的对手。在历史上的三国时代，周瑜打仗本事很大，但遇上了诸葛亮，"错误"就数之不尽。倘若没有诸葛亮，周瑜的那些"失误"会不会也都是神来之笔？市场和战场差不多，不大理会"既生瑜，何生亮"的叹息。

我认为，传统国有、集体公司的效率低，根源在于进入公司的要素产权不清，所以流动、组合和重新组合的困难重重。许多国有企业落到今天这步田地，主要是得了"不流动、不重组、不死亡"的不治之症。所以，那些质疑"产权再清晰的西方公司，不也是有许多失败的吗"？实在是"问题"错得不可救药。问题提得不高明，求好的答案就难啦！

当然这不是说，"重新组合"或失败是企业产权改革的惟一结果。我只是说，清楚界定的要素产权，与改制企业的市场成功不是一回事。产权改了，公司又非常成功的，可遇而不可求。这是因为，企业的市场成功，涉及太多其他因素，不是清楚的产权体制这一个因素决定的。清楚的产权制度只保证一点，企业在要素可以重新流动的环境里缔约再缔约，无论公司"做大了"，"做小了"，还是"重新来过了"，在经济效率上看，基本上是等价的。

所以，一切增加了企业改革可选择空间的那些改革先行者，无论他们后来在商业是否成功，其贡献都不容抹煞。先行者的公司能否春风常在，让我们为他们祈祷吧。农村改革中，率先包产到户的小岗生产队，今天远不是安徽最富裕的村庄。但是发轫于此地的"土地承包秘约"，难道就没有独立的价值？结论是，以商业成败来论企业改革的英雄，浅见罢了。

国有企业：不能不谈“方丈”只说“庙”

那些在某种程度上面向市场竞争的，而又能搞得比较好的国有企业。其中最根本的原因就是对企业家人力资本产权的承认、尊重和保护。几乎所有搞得好的企业都有一个非常稳定的共生现象，就是企业里至少有一个“厉害的家伙”，长久地保持对企业的控制。

视野不同，问题不同

记者：您近来强调人力资本产权问题，而我们以前似乎不很注意这个问题？

周其仁：不是不重视，而是我们从什么角度去看。

记者：那为什么很多人就没有注意到适当的角度呢？

周其仁：我们不妨联系我最近做的研究讨论这个问题。比

如人们在讨论公有制问题时大致只有两种意见：一是要对公有制进行大规模私有化；一是认为公有制是国家的命脉，绝对不能动。这两个极端化的认识有个共同的特点，就是认为确实存在着一种“公有制经济”。但我没有从这个角度看。我认为所有公有制经济都有私有成分，因为人力资源、人力资本的产权天然属于个人，也就是“私”的。这是我的一个基本观察。在一些公有制经济中对企业家和其他的人力资本的产权由于各种原因事实上是尊重的，是承认的，肯定的，并用不同方式给其以激励。另外一些公有制经济中是不认这套东西的。这就导致了公有制经济效率会有很大区别。

现在讨论国有经济问题时，有学者举出很多国外公有企业搞得很好的例子，比如新加坡的航空公司、法国的雷诺，还有纽约的港口等等。其实大可不必舍近求远，中国也有搞得很好的公有制企业。但这里有两个问题需要解释：一是公有制企业搞得好，到底是什么条件、什么原因使它搞得好？二是为什么搞得好的公有制企业少？

汪丁丁：的确，很多人举例说公有制企业搞得好，这都只是名称上的公有制，它们为什么搞得好，你必须钻到它们的“肚子”里去看。看是因为什么样的因素，什么样的制度安排使它们能搞得好。

公有企业里的个人地位各个不同

周其仁：首先我们可以看到，国有企业的效率源泉很复杂，有的是与行政垄断有关，由于垄断，谁来做企业领导人大体都可以盈利。我不想讨论这类企业。我讨论的是那些在某种程度上面向市场竞争的，而又能搞得比较好的国有企业。我认为其中

最根本的原因就是对企业家人力资本产权的承认、尊重和保护。几乎所有搞得好的企业都有一个非常稳定的共生现象，就是企业里至少有一个“厉害的家伙”，长久地保持对企业的控制。如讨论联想必须提到柳传志，浙江万向集团离不开鲁冠球，横店集团必须提到徐文荣等等。这些企业家由于各种各样的条件，有的是政府的安排，有的是谈判的结果等，反正他能长时间地呆在企业里。企业家稳定地留在企业并控制着企业，是我所观察到的企业能搞好的一个条件。

上面提到的企业家大家都很熟悉，但大家在讨论公有制企业搞得好的时候却忽略了他们。我觉得这是以往理论框架的一个缺陷。过去一讨论企业，就认为是一个资产所有权的问题，面一讨论资产就是土地、厂房、设备、货币等，却不知道企业的各种要素之所以能组合到一起，首先是立足于企业家对市场走向的判断。卡森讲企业家最重要的就是从事判断性的决策。从事判断性决策的能力恐怕是企业家的一个非常重要的涵义。用我的话来说，是一种非常重要的企业家人力资本。企业家对市场的准确判断才使刚才讲的要素组合在一起有意义。因此，任何面向市场的企业是没有办法回避企业家才能问题的。面我们原来的资本理论也好，企业理论也好，产权理论也好，都不重视企业家的才能。一提到公有制、私有制，人们就仅仅去看那些物的产权，看机器、厂房、设备的产权，而不去看人，看人的能力的产权。这些理论影响很大，以致我只好套用联想的广告在课堂上问我的学生：“如果失去柳传志，联想将会怎样？”

控制权成为一种回报

周其仁：最近我就横店集团的发展做了一个案例研究。我

发现，能长久地控制企业，是横店集团的企业能很努力工作的一个条件。企业家的努力工作能得到一种回报，这个回报就是企业控制权。人们通常看到在标准的西方企业中，企业家拥有的剩余索取权，也就是在将工人的工资、借款的利息等付了以后，剩下的就归企业家所有的权利。西方企业就是用剩余索取权来刺激企业家作各种决定。因此，产权经济学家讲剩余索取权是非常重要的。但在公有制的框架里，人们看不到很明显的剩余索取权。企业干好了，剩余与企业家无关。

但在企业活动中，无论东西方都有一个很重要的东西，就是企业的控制权，就是谁来做企业的决策。我前不久见到了崔之元，我们谈到了南街村。这个地方10年中产出增长了1100倍。人们说这是由于他们学习"老三篇"的结果，是经济民主的结果。我说，我同意经济民主对效率提高有很大作用，据说日本企业在管理中很讲民主。但我问：谁在做投资决定？是南街村全体村民投票决定上什么项目，从事何种生产，生产多少吗？恐怕不是。这就像我们还没有看到过一部好电影是由集体导演出来的一样。投资决定和导演电影一样，就是一个人。其中没有什么道理可讲。

汪丁丁：因为判断是主观的，人们能用投票投出某个人的判断吗？

周其仁：是的。这就是卡森讲的什么是企业家做的决策？企业家不是根据什么客观的信息进行边际主义的理性计算就可以做决定的，他要根据主观的判断。而这些主观判断一般是说不清楚的。我们看一看中西方的很多企业的成功投资都是无理可讲。比如横店集团的老总徐文荣曾做了这样一个投资决定：当时他决定投资100万买西安交大的一项专利。这项专利当时只有小试成果，中试还没有完成。也就是说，成果的市场前景很

不确定。但徐文荣就想，如果这100万不成功，西安交大这样大的研究单位就等于欠了横店的人情，以后有了好的科研成果就会再找横店。当然，最后这项专利给横店带来了很大的收益。我们可以试想，如果让全体横店集团成员在完全看不到收益的情况下做这项投资，可能吗？

在这种事上能力的最大差别在于人与人之间在对未来不知道后果的事情上做出正确判断。而仅就靠体力、靠汗水的劳动而言，人与人之间的差别是不会很大的。像在农村里割麦子，技术好和差的相差不会很大。但一到涉及决策问题的时候就完全不一样了。

汪丁丁：这就涉及到了我们曾讲过的"n-1问题"了。也就是假设我们有n种要素，如果我们搞了n-1个市场，像资金、人力、土地都市场化了，但就是企业家市场没有，最后的结果就一定是个非常平庸的经济。而且就根本不是市场经济，而是熊彼特讲的"周而复始的经济"。

周其仁：对。这时的经济叫市场经济也罢，叫计划经济都无所谓了。因为这种经济的发展总是周而复始的，总超不出前人的框架。

再回到前面讲的控制权问题。我认为刚才讲的投资判断性决策是一种非常重要的权利，因此，也是非常重要的一种激励机制。因为，这种控制权能转化为一种回报。我们再分析为什么这种投资控制权能转化成一种激励机制，所谓激励机制就是讲人们的行为和行为的结果之间是一种怎样的反馈关系。我干得好，我可以得到更多。这是一种逻辑。而我们发现，还有另一种激励机制，就是强调你现在干得好，那么下一步你就能干得更大。企业家做了一个好决策以后的回报就是将来的舞台更大。只要这个机制不被破坏，那么就会从中涌现出一些有能力的企

业家。这些企业家会意识到，做了好的决策，将来的地盘会更大，而作了错误的决策地盘就会越来越小。在许多现实中的成功企业里，这两种激励机制是并用的。企业家事实上分享一部分剩余，同时稳定地得到控制权作为回报，比如在横店，我们看到老总的工资、资金的制度安排是有足够刺激性的，同时，享有企业决策权。

讲到这里，我们也许会明白为什么一些企业家没有股份还可以好好干。他们就是为了企业的控制权。控制权是一种工作权利，是给企业家更多的工作权利让他更好地工作。

“庙”里的“好方丈”为何那么少

公有制企业为什么搞得好的少，其原因有三个：第一，行政控制会将企业中仅存的效率机制破坏掉；第二，它不能保证相对更优，保证能力相对较强的企业家控制更多的资源；第三，没有解决企业家代与代之间更替的问题，从而影响高龄企业家的长远动机。

“资”源于何处

周其仁：如果我们对那些搞得好的乡镇企业做点调查，会发现企业的资产形成很有意思。比如一些企业最初的资本来源于农户的集资。一类集资是社队出面，每家每户出一点钱，等企业办成，有了收入再还；另一类集资由一些企业家个人出面。

汪丁丁：在其仁所做的横店调查中，是企业家徐文荣凭自己

的信誉,得到了乡里农户所集的资金。

周其仁:农民们为什么信任徐文荣?因为他们看到徐文荣以前办小企业的时候就干得很好,办事认真、公道,有事业心。这就是徐文荣的个人资产,是他的信誉资本。有了这种个人资产,农民们的钱才能集中到他手中。这个道理和华尔街的道理基本是一样的。徐文荣再用得到的集资,到银行贷款,这样横店集团企业就有了原始资本。后来企业把农民们的集资还了,除去对银行的负债,企业还剩下一大块,这就是企业的净资产。从这个例子,我们可以考虑考虑到底资本的源泉是什么东西?我并不是不重视人们通常讲的资本,而是想人们是否真的理解它们的源泉。是不是钱本身就可以生出钱来?还是因为钱加在稀缺的企业家人力资本上才能生出钱来?我的看法是后一种。企业尤其表明了财富的这一特点。

汪丁丁:再向深一点说就是剩余价值理论了。实际上熊彼特在重新解释马克思的剩余价值学说的时候,就讲了这样一句话:财富的真正来源是什么?是价值剩余。而价值剩余只是与活劳动,就是人的创造创新联系在一起,是与企业家创新联系在一起,其他的财富都是死的。马克思说的地租、利息等只不过是剩余价值的转化形式。

周其仁:马克思强调活劳动中的工人劳动。但是在活劳动里,最重要的是企业家的劳动,这主要体现在对市场的决策性判断和企业管理,而这种企业家的劳动在古典时代很难识别,因为那时代多半是由出资者来当企业家。所以像布劳代尔都认为,"资本主义"是个误导的词,让大家都认为资本非常重要。布劳代尔有两个非常重要的观察,一是资本产出比在任何时代都是差不多的,基本是3:1,也就是固定资产的存量与每年的产出流量之间的比值在任何时代都差不多。另一个很重要的发现是,

在过去的许多时代都能找到钱无处用的记录。那么以前的发展为什么这样缓慢？我理解是企业家的才能发展不够，或者没有制度来保护企业家才能。

汪丁丁：对。像高利贷资本主义都有上千年历史了，但就一直发展不出来近代的资本主义。而只是到了近代，文艺复兴之后，才有了个人主义，才有了创新，才有了艺术繁荣和企业家精神的勃发。

周其仁：因此，我们到底应该如何理解价值的源泉、财富的源泉，到底什么因素在长期的经济增长当中起了重要的作用？我并不是说钱财不重要，但钱财是如何起作用的？“资本主义”这个概念误导人们认为财务资本本身很重要。在改革中，人们认识到资本重要，提出要保护资本的产权，这当然是重要的。如果谁都可以把别人的钱财拿走，那谁还可能有努力的动机呢？这种逻辑我很赞成，但我觉得这里隐含着一种可能的误导因素：使人们看不到保护产权实际上还要保护人的能力，而保护人力资本是发挥全部资本作用的条件。如果社会不保护企业家才能，那些受保护的钱财到底有何用。再往深处想一想，资本本身生出的利到底来自哪里？是不是钱就会生出钱来？如果没有企业家将钱买来作为要素，到市场拼搏，钱是生不出钱来的。

汪丁丁：我们一直忽视奥地利学派的理论。我认为当奥地利学派的企业家创新理论进入新制度经济学产权理论之后，可能会产生一些新的结果。

周其仁：我们有必要想一想，改革到底在改什么？过去的公有制什么都姓“公”，这样做所产生的动员资源强度确实超过了其他任何时期，但这就构成了财富的源泉吗？没有。道理在哪里？就在于天底下有一种资源是无法公有化的：人的创造性活动的能力。

一些公有制企业之所以能成功，并不是因为它们叫“公有制”，也并不是企业的物质资本在法律上属于国家，或者属于集体。如果仅仅是这样的原因，是不能解释为什么另外那么多公有制企业表现很差的现象的。所有造成能被举证认为公有制企业有效率的企业，除了靠行政权获得垄断利润外，都或多或少以不同方式承认了企业家人力资本的产权。这种承认的方式可能不同于经典的“资本主义”下的以剩余索取权为主要表现形式的激励机制。比如我去横店集团看到的“控制权回报”等。西方的控制权也还重要，他们激励经理们好好工作也不仅是付他们多少工资，给他们多少股票，也要包含控制权。

“好得少”有制度根源

周其仁：我们现在来解释第二个问题，为什么“公有制企业”搞得好的非常少？我的研究表明，控制权回报机制起作用需要很多条件。第一，企业家必须在位；第二，在位的企业家的能力要始终很强，不但是绝对地强，而且要相对地强。相对强的涵义是，在位的企业家对企业资本的运用一定要比企业内外的所有其他人好。据我观察，要在公有制条件下满足这两个条件是非常难的。因为，首先有企业家才能的人难以在位，更难以长期在位。

汪丁丁：因为他没有合法性。

周其仁：行政的力量总在起支配作用。行政的干预最后就是破坏对企业家的控制权回报。因此，很多能干的人要不然就是不能在位，要不然就是干了一段就被调走了。这是第一个原因。下面是第二个原因，公有制经济的一个主要特征是拒绝产权交易。比如至今国有股、法人股还不能交易就是一种具体表

现。不能交易的一个结果就是使在位企业家相对的优势不能得到保证。产权交易本质上是让更能干的企业家获得更多的资源。比如A企业兼并B企业,为了获得20%的控制权,就要购买B企业的股权,而大规模的收购就会引起B企业股权价格的上升,比如从5元一股涨到6元。那么,为什么同样的股票在B企业的企业家手里是5元,而到了A企业的企业家手里就6元了呢?在我看来,其中的本质是两个企业的企业家的人力资本的差别。所以,企业到底值多少钱,完全取决于谁在控制它。资本市场的本质就是让企业家经营企业的过程永远不要停止。企业家和资本任何时候都可以结合。我想任何其他人类组织机构都没有这样灵活。

这也引出了崔之元提出的"所有者偷懒怎么办?"也就是"委托人偷懒怎么办?"的问题,同时也涉及到和张维迎的分歧。丁丁曾对维迎的书写了《有恒产者有恒心》的书评。对有恒产者有恒心的观点我很赞同,但是恒产者不一定有雄心,更不一定是最有企业家能力的。在有资本市场存在的情况下,光有恒心不行,因为你没有雄心和能耐,别人就可以出高价收购你,就接管你的企业了。市场就像一双奇怪的红舞鞋,你一穿上就永远停不下来了。所以,资本市场的存在不仅使有产者可以保持控制,而且使最强的人力资本在市场中扮演积极的角色。因此仅有对物质产权的保护是远远不够的。

前几年,北京人艺曾上演过一出戏《天下第一楼》。剧里的故事就讲一个烤鸭店的经理想好好干,但两个子承父业的少东家却一个热衷练武,一个爱好票戏。最后,试图振兴烤鸭店的经理失败了。所以,资本雇佣劳动的说法在我看来是有局限性的。企业市场的本质是人力资本的竞争。公有制体制下抑制了这个过程,使国家的所有权和集体的所有权不能买卖,也就不能永不

停顿地选择企业家能力最强的人控制企业。这也是公有制下公有企业不容易搞好的第二个原因。

第三个原因也是最重要的,就是控制权回报机制无法向下传。当企业家能力不行的时候,怎么处理?如果你因为他过去干得好,就把控制权给他,那就会有危险。因此,我们看到很多企业的经营业绩变化很大,原因就是企业家的变化很大。

控制权资本化

周其仁:要解决这些问题,只有通过将控制权资本化。资本化就是将剩余索取权和支配权分开,以索取权替换控制权,使那些干得好的企业家得到一部分剩余索取权,等到他们没有能力做决策的时候,可以享受。而控制权回报的机制没有这个作用。现在我们的很多企业还在第一代企业家控制中,这些人年龄还没有到退下来的时候。但研究制度不能以一代人为限。股份公司作为一个重要的制度创新就是它能使企业几乎变得永久有生命。长期来看,如果我们不解决控制权的资本化,就会发生一个悖论:一些过去很能干的企业家,在他们能力不行的时候,仍让他们做企业明天的决策来奖励他们过去的能干,结果就让一个低质量的决定来作为对企业家过去成功的报酬。作为激励机制来说,这是没有问题的,可是决策的质量会降低。当然,为解决这个问题也有替代的办法,比如将控制权传给儿子等等。但效果如何,有待观察。

我们这里再总结一下,公有制企业为什么搞得好的少,其原因有三个:第一,行政控制会将企业中仅存的效率机制破坏掉;第二,它不能保证相对更优,保证能力相对强的企业家控制更多的资源,因为产权是以部门、行业等划分得非常零碎的,相互

之间是不能进行交易的，只能在一个局部内优化；第三，没有解决企业家代与代之间更替的问题，从而影响高龄企业家的长远动机。因此，我认为，如果我们找不到控制权资本化或者类似的制度变迁的话，传统的公有制企业无法与股份制等其他类型的企业进行长时间的竞争。

企业在市场上被定价

汪丁丁：反过来我们也可以看到为什么很多公有制企业搞不好，只要上面三个条件不能满足，企业经营就会出现问题。为什么在公有制体制内有搞得好的企业？这就涉及到企业定价。我们可以先看看资本市场上企业是如何定价的。资本概念本身是指有一个投资项目，这个项目在每一时期有一定回报，也就是有一个净利润，我们根据这些净利润按一定贴现率贴现到现在，得到一个现值，如果现值高于投资总成本，那么这项投资就叫资本投资。也就是预期的回报利润流的现值大于付出的投入值，这是资本最原始的定义。在充分竞争的资本市场上有某项资产，由 A 去管。在资本市场上人们根据该企业各期的收入，也就是净利润流，再“用脚投票”。企业各期的成本或利润，也就是 A 如何压低工资、如何降低成本、如何发展新的供应商、如何开发新市场等等，这些都是 A 的函数，都是 A 经营者的后果。将各期的净利润体现到现在就是该企业在市场能卖的价钱。这也就是 A 的价值。所以当投资者或机构持股者买该企业股票的时候，依据的根本不是企业的资产，那是不确定的，而是看资产是由谁来经营的。如果 A 经营就值 5 元钱，换别人就不行。所以其仁强调的企业家的选择范围非常重要就在这。在我们的体制内，适合于上级“胃口”又有能力的企业家是大大减少的。如

果是乡镇企业恐怕就在本地选人。

周其仁:这就好像不举行全国、全世界的乒乓球比赛,各个地区自己赛,出来了很多冠军,而这些冠军之间是什么关系,我们都不知道。因为他们之间不进行比赛。

汪丁丁:对。像"小老树"、"重复制造"等等都是这个原因。

周其仁:"公有制"本来以在整个社会内优化资源配置为号召。可现实是,层层切割,最后变成一个一个互不相通的小"公国"。

汪丁丁:从上面的讨论,我想谈一谈张维迎教授和其仁对"资本"的看法。维迎的数学模型中有一个定理有三个命题,每个命题都对应着一个解,等于是一个内点解和几个角点解。也就是说它概括了各种各样的情况。即便人力资本为主的情况,这个模型也能概括。因此,维迎认为他的模型是最全面的。但是问题的实质是你相信哪个解是最现实的。如果一个理论的解太多的话,那意义就不大了。就像天气预报似的:今天下雨,今天也不下雨。因此信息最大并不一定就最有用。真正有用的理论,不是东方式的"道",而是充满了规定性的。对一个现实问题就有一个解。维迎最后为了应用他的理论,他根据自己多年来对我们经济体制的了解,根据自己的直觉,他认为目前最现实的解就是他提出的这个解:物质资本作为信号来反映个人的经营能力。

我们从前面讲的资本定价最基本的定义中可以看到,其中显然有一个未定的因素,当我们说生产的三要素土地、资本、劳动在确定性情况下都获得了固定的回报的时候,剩下的剩余就是给企业家的,这是我们经典教科书中所讲的。但实际上计算的过程不是这样的。三要素的价格,都是反过来依赖企业家的经营能力,经营者的行为,是他的函数。企业家发明了一种新的

方法,或发现了一种新的原材料,才能将成本降下来,净利润才能提高。这就产生了一个和新古典经济学一般均衡理论,或者说是完备的市场信息理论有很重大的冲突。这一点是非常重要的,也是奥地利学派为什么不能融入到新古典经济学中。因为,新古典经济学家坚持认为,企业家能够从劳动力市场上取得充分竞争的劳动力工资,这是给定的。在资本市场上,企业家只付利息,然后是土地的地租,这些都给定后,剩下的剩余就是企业家的。但实际的市场竞争是千万个企业家竞争的行为,市场竞争使每一个企业都是一个非常独特的形态,一个 unique,它给工人的工资可能比市场上的工资高很多,就像大海的波浪似的,有很多很多细节,很多很多不平衡。新古典经济学只是在概率的意义上试图找到一个平均的利润率、平均的利息、平均的地租等。这些都是事后的观察。奥地利学派始终将市场认为是一个过程,是动态的,在这个过程中才出现创新的可能,如果没有这个过程就根本没有创新了。将奥国学派和新古典的理论结合起来是一个非常棘手的理论问题,但在中国这样一个全面转型时期,如果不做这种结合的努力,而只接受新古典经济学的假设,很多研究就无法展开了。尤其是在研究企业家行为的时候,我们就没有理论武器了。

记者:刚才提到所有价格的确定都是事后的,能否谈具体一些?

周其仁:好比你想让我到《经济学消息报》工作,你开始对我有个估价,另外一家报社想雇丁丁,对丁丁也有一个估价。最后大家统计出一个结果,确定我值多少钱,这已经是结果了。这个工资率怎么来的,各别的定价有关,与一个个独特的评制有关,实际是你一面看到将来的市场,一面看着我,想着雇我以后,在工作位置上面对市场会带来多少收益。这都是需要企业家来做

的工作。

再说刚才我们已经谈到了“资本”的原始定义，现在很多人在讨论国有资产流失，但我们应该仔细想一想什么是“国有资产”？实际上国有资产流失从人们将流动性很强的货币投资用于固定资产时就可以说已经开始了，计划投资失误的项目，不就是国有资产流失吗？仅仅根据账目上的价值来看是没有意义的。企业本身是一个未来的收入流，投资企业是投资企业的将来，是投资企业家自己的眼光，是因人而异的。资本市场永远是一个慧眼识英雄的过程。

挑企业家的凭据

高小勇：那么如何发现企业家呢？是否根据张维迎教授讲的依据个人的资产来判断呢？

周其仁：只要放松限制，鼓励竞争，企业家就会自己在市场上冒出来。出资人的挑选当然是一种挑选，但离不开全部要素市场和产品市场的挑选。对维迎的观点我有两点不同意见。第一，维迎认为人的才能是一个主观的东西，因此，要用一个客观的标准，比如财富来作为象征，作为信号。但我认为个人拥有的财富是私人信息，而人的能力才是公共信息。西方公司里董事会聘经理的时候并不知道候选人有多少个人财产，而是看他们过去的工作记录。同时，财产是指存量，如果 A 和 B 的年薪同样是 100 万，但 A 偏好储蓄，而 B 喜欢消费，那么过了若干年 A 的财富比 B 就多，但能说明 A 的能力就比 B 强吗？实际上我们只能知道两者的市场价格，比如他们在上一年的年薪是 100 万。所以，我认为企业家的能力是公共信息，而企业家的财产是私人信息。

汪丁丁:我对维迎观点的理解是这样:他较极端的假设可能与社会发展形态有关。在目前中国非市场化的或者说自然经济的环境里,一个人的富有可能是他能力的信号。

周其仁:还不一定就是这样。即便在我们现阶段也是首先看人的能力和信用。人是社会的动物,每个人在社会和经济交往中都是有纪录的。找经理不是看人们有什么财富,看他有多少房子,而是看他有什么纪录,有什么经营行为,后果如何。因此,经验就是积累个人的信誉。我只找到了一个例子似乎可以支持维迎的观点。当初,美国要援助台湾一些项目,其中有塑胶工业。美国人遇到的问题就是不知道谁有能力做。于是美国人就查当时台湾地区的个人存款,就发现王永庆的账户上存款超过普通人的好几个档次。然后美国人就去进一步了解王永庆,发现他经营过林木生意,有一定能力。于是找到王永庆让他干。这是一个通过个人财富发出信号的例子。但并不是说,美国人看了王永庆的存款就敢让他做,他的存款仅仅是第一步的信号,实际上美国人还要调查他凭什么有很多财富。

维迎的第二个论据是:因为人力资本属于个人,所以不能抵押,按照"跑了和尚跑不了庙"的说法,财务资本就具有抵押功能,而人力资本没有。我觉得这也是可以商量的,首先大公司的委托—代理问题永远不是靠抵押可以解决的,因为风险很不对称。比如像通用汽车公司的资产有 100 亿美元,如果要聘一个人当总裁,要他拿出 100 亿美元作抵押,那么天下就没有公司了。所以,我们需要研究:在面临风险不对称的危险,且抵押机制行不通的情况下,以何种其他机制来防止经理的机会主义行为。其他机制就包括了我们上面讲的企业家名誉、企业家控制权、"上市机会"和资本市场等等。

对企业家的控制确实是个难题,西方现在因董事会选错经

理而使企业经营失败的例子也比比皆是。但是从阿尔钦讲的生存的检验来看，我们就必须回答为什么在非对称抵押的情况下，西方社会找到了约束和激励企业家的机制。因此，我认为现代公司不是靠抵押来选人经营的，靠抵押只能是很小的小企业，即使市场里的小公司也难以全额抵押，而要看看人几斤几两。

其次，我们应该如何看待抵押？“和尚”和“庙”之间的关系是值得讨论的，问题是，如果没有和尚，庙的市值若何？我的观点是如果没有“和尚”，“庙”就根本不会重要。“庙”的价值在于如果一个“和尚”跑了，还会有其他的“和尚”来“住持”，还会有香火，还会有人来上贡。如果一个庙里的全部“和尚”和“住持”都跑了，那座空庙到底还能抵押出什么来？我并不否认应该保护私人的所有权和物质利益，但我觉得对于理解目前的企业改革而言是不够的。

汪丁丁：现在在北京做一些计算机网络和电讯业务的时候，也不是取决于公司的大小，而取决于各个公司以前做过哪些项目。因此真正涉及到信息不对称巨额投资的时候，个人的纪录就非常重要了。

周其仁：纪录对企业家很重要。像企业家才能，企业工人能知道，企业的供应商能知道，买商品的顾客也是能知道，这些信息都是抹不掉的，都是作为公共信息在市场活动里“存档”。

汪丁丁：企业家就是社会的企业家，有人曾研究过哈佛商学院毕业生的业绩好和薪金高的原因。结果是，除了这些毕业生素质好，曾有过工作经验外，很重要的一点是，这些毕业生已经形成了一个小社会，相互之间都进行商业合作。这时，如果有人在学校的时候信誉就不好，那么毕业以后就没有人来找你。

记者：上面我们已经讨论了为什么公有制企业难搞好，以及搞得好的原因。那么如何对症下药，让更多的公有制企业搞好

搞活呢?

周其仁:我想有两件事要做:第一,各种企业家的能力的市场价格显现出来,恐怕不要先考虑企业家占不占有企业资产,实际上,只有企业快破产时,人们才想到分企业资产。但凡企业还能经营,如果人们想去分资产,就是破坏企业的生产。因为人们将真正企业家的份额分掉了,将企业控制权平分掉了。所以,我认为第一步的任务可能并不是去分资产,而是先经过政企分开,让企业家的市场价格出来,其道理在于,如果没有契约在先,事后得到的剩余是讲不清楚的。有经验的企业家凭直觉就知道如果要讨论企业内每个人要分多少股权,那企业离破产也不远了。

第二件事是将现在到位的企业家才能的市场价格资本化。到位的价格都很容易资本化。只要市场价格是稳定的,再倒过去算资本的份额,就很容易。

汪丁丁:这就是我理解的产权。就是我们必须用宪法将契约关系保护起来。

周其仁:对。这就是产权。要将它稳定化,除了市场力量,没有其他力量能改变它。

攫取与公有制企业改革

公有制企业没有办法普遍地找到合格的“代理人”来担负企业有效营运的责任。另一方面，公有制企业又无法消灭个人在事实上控制着他自己人力资本的现实。个人的人力资本产权得不到合法承认，其结果，或者企业里的各种人力资源得不到充分“发动”，或者个人用各种方式来“非法地”获取其人力资本价值，也就是攫取。

公有企业难防“攫取”

记者：你1996年回国不久就发表了关于企业是财务资本与人力资本之间--个特别合约的文章，这些年又围绕经理持股、经理融资收购——包括近来的四通——做了不少案例研究，我理解你的研究重点就是国企改革，或者说是公有制企业改革，而切入点是企业家人力资本的产权。能不能从你的研究角度，谈谈中国的公有制企业改革到底该怎么走？你的基本思路是什么？

周其仁：有一种普遍的误解，就是认为公有企业的改革就是把公有的公司变成私有的，然后争论该不该私有化，或者哪些部分可以私有化。但是，我的问题首先是，原来被叫做公有制企业的组织，在实际上究竟是怎样"公有的"？进一步说，如果把公有制企业看作"无主财产"或是所谓"所有者缺位"的组织，那么这些无主财产的实际财产状况是怎样的？而在"所有者缺位"的组织里，一切所有者应负的责任和应得的权利，真的就消失了吗？

为了简便起见，我想从公寓或大院的公共过道开始讨论。在我们的公寓大楼或居民大院里，都有一些空间被留做公共过道。这些公共过道不能由任何私人住户排他性地拥有或使用，因此，公共过道属于公共所有是天经地义的安排。但是，我们几乎可以到处看到，公寓或大院的住户们将他们的私人杂物堆放在公共过道上。当然，情形因地而异。有的堆放得比较"礼貌"，既不妨碍他人通行也几乎不妨碍观瞻（取决于"妨碍观瞻"的标准）；有的肆无忌惮，使得剩余的过道窄到除非你身怀绝技否则休想通过，还有不少公共过道由于放肆的堆栈而简直像个垃圾筒。

这些事情司空见惯，以至于我们不再思考：这样的公共过道是不是还是事实上"公有的"过道？这些财产（空间），是不是还可以被叫做"无主财产"，或者可以被叫做"所有者缺位"的财产？

回答这些问题并不简单。有两个主流经济学从来不用的概念可能是必要的。这两个概念都来自美国华盛顿大学经济学教授巴泽尔。他提出，由于界定产权要花费成本，因此，总有一部分权利会界定不清楚，从而形成一个"公共领域（public domain）。更重要的是，巴泽尔发现，公共领域并不能自动维持其公共性质，因为只要处于公共领域的资源对私人有价值，总有一些人会以各种方式来"攫取（capture）"，使之在事实上由私人获

益。

为什么叫“攫取”？在这里，攫取的意思是“掳掠”和“掠夺”。这当然首先是不合法的行为。但我更关心的是攫取行为的经济含义。在经济上，攫取就是一方获得资源，而相应的成本却由其他方非自愿地来负担。公共过道的攫取者，得到的是可供私家免费利用的空间，但相应的租金、灯光、通行不方便、增加的火灾危险和潜在的逃生困难以及有碍观瞻的“成本”，可就由邻居们来分担了。简言之，公共过道被部分地攫取了。在这里，资源的受益是“有主”的，资源的成本也是“有主”的。在得益和成本两个方面，被攫取的公共过道从来也没有处于“所有者缺位”的状态。这里的真实状态，是资源的受益权利与负担相应成本的责任脱节。被攫取的公共过道，其公共性质早就变质，因为全体住家与这样的公共过道的利益关系，早就不再是公平的了。

因此，当我们面对一个堆满了私家日用杂物、被攫取得面目全非的“公共过道”时，我们首先要把问题提得对头。我们到底要改革什么？是改革公共过道的公共性质，还是改革公共过道被攫取的状态？我的一个发现是，真正死命反对改革公共过道的，常常是那些最肆无忌惮的公共过道攫取者。他们“捍卫”公共过道的“公有制性质”，是因为他们从如此名义上的“公共过道”里可以攫取最大的、由国家和人民承担成本的私人利益。

但是我们却要坚持讨论，攫取行为对公共过道、以致对整座公寓或整个大院市场价值的影响。我们要根据经验来研究、是哪些最重要的因素在决定着攫取行为？为什么有的公共过道被攫取得程度轻，有的就重？攫取行为究竟怎样影响“效率”的？最后，如何改革被攫取的公共过道？我想强调的是，在讨论各种各样“可操作的改革方案”之前，增加对公共过道里攫取行为的理解是非常重要的。热衷于可操作的改革方案而对问题本身缺

乏理解，是近年国有企业改革打转转的原因之一。

怎样界定公共过道的产权

记者："公共过道"是一个有意思的比喻。不过，比喻终归是比喻。我们的读者可能还是更关心公有制企业改革问题的本身。你是把一个公有制企业看成类似公共过道的组织吗？

周其仁：准确地说，我把整个公寓或大院看作一个公有制企业，而公共过道，只不过是公有企业里的公共部分。你可能奇怪"公有企业里公共部分"这个说法，难道那里还有资产的私人部分吗？我的回答是肯定的，任何公有企业在事实上都有私人资产参与其中。社会主义公有制企业并不例外，只不过它的形式比较特别。

我在1996年的论文里，把企业理解为是市场上一个财务资本和人力资本之间的特别合约。其实许多经济学家早就指出企业是一个合约（或一个"合约网"）的性质。重要的是，凡是把企业看成一个合约的，都把企业理解成若干不同的资源所有权之间的一个协定。企业远远不只是一个所有权构成的，而是许多个所有权之间的一种关系。古典经济学家把企业看成"资本雇佣劳动"的机构，实际上也是把企业看成"资本所有权"与"劳动（力）所有权"之间的一种关系。不过，过去关于"资本"的定义太狭窄，仅仅指财务资本或物质资本，或者原来的政治经济学教科书上讲到的"生产资料"。但是，60年代以来经济学对现代经济增长的研究发现，人力因素——主要是人掌握的知识和技能——对经济增长的贡献非常之大，同样构成"未来收入流的源泉"。因此，一些经济学家不再满足于把"劳动力"仅仅看作是一种被动的、只能被"（财务）资本"来雇佣的要素。劳动同样是资

本，是“人力资本(human capital)”，并且人力资本对于长期经济增长可以作出更重要的贡献。

“人力资本”是人掌握的知识、技能、体力、企图心和创新精神等等一切具有经济价值的“资源”的总称。人力资源的一个很特别的、不同于任何非人力资源的特性，在于这种资源总是负载在具体的个人身上，并且只有他个人才可以启动，只有他个人才能真正控制这些资源的供给程度。由于这一点，人力资本天然属于个人。无论法律上是否承认个人对其人力资本的所有权，在经济现实中，个人总是实际上控制着人力资本。“超越私有产权”也许是一些人的理想。但是就人力资本而言，私人产权在事实上从来不曾被超越过。

公有制企业与天下任何企业一样，决不能离开人力资本而存在。机器、设备、厂房、原料和半成品，离开了人力资本(决策和管理、技术贡献和生产劳动)是断然生产不出任何产品和服务的。人力资本总是企业组织的一部分。差别在于，事实上个人拥有的人力资本所有权，是否被法律承认，以及被承认到什么程度。而在经济上，是否允许个人充分利用其拥有的人力资本产权来作交易呢？毕竟，做交易才有可能缔结合约，才有合约或合约网意义上的企业。

交易是一种权利，在我看来还是产权当中最重要的权利。交易权包括着喊价权。讨价还价，总要先喊个价吧。经验表明，一种资源一旦进入讨价还价的市场过程，它就会根据市场供求来定价。劳动力市场，以及各种专门的人才市场，其实就是人力资本价值得以实现的场所，也是被叫做“企业”的这种合约赖以存在的基础。

中央计划体制消灭了市场交易。劳动力市场被劳动力的计划分配替代，技术市场被国家对研究单位的拨款替代，经理市场

则被行政官僚的任命体系替代。人力资本的产权在法律上不被承认,人力资本的市场交易权也消失了。这时,"国有企业"或"集体企业"变得名副其实:所有财务资本归国家或集体,而人力资本则由于失去了法律上个人所有权的地位,不可能构成"企业合约"的一个缔约方。"国有企业"成了只有一个所有者的"企业"。它还叫"企业",但早已经不是市场经济中作为"合约"的企业了。

但是,中央计划的公有制企业并不能消灭"人力资本天然属于个人所有"的特性。"国家"是一个抽象,正如后来十分流行的"法人"概念也只是法律上的一个虚构一样。国有资产也罢,集体资产也罢,法人财产也罢,其经济运行总要被交给一个一个具体的个人去管理、去控制,总要同具体的工人和技术员的劳动相结合。问题是,公有制企业是否具有特别的能力,可以在不承认人力资本产权、不给付市场价位报酬的基础上,有效地动员、命令企业里的人力资源呢?答案是现成的:要是公有制企业有此"法道",我们就既不要研究国有企业的脱困,也不要研究公有制企业的改革了。

公有制企业包含有资产的私人部分吗?答案是肯定的。人力资本天然属于个人所有,这一点并不因中央计划的公有制企业而消灭。那么,公有制企业是否具有特别的能力,可以在不承认人力资本产权、不给付市场价位报酬的基础上,有效地动员、命令企业里的人力资源呢?答案是否定的。

记者:其实任何企业都有公共资源的公共利用,为什么被我们叫做公有制的企业更容易发生攫取行为?

周其仁:正是由于不承认个人人力资本的合法权利和交易权利,攫取行为才在公有制经济里大行其道。公有企业的前提是,外部没有市场竞争,内部不是一组权利合同,用命令调拨形

成资源组合。计划体制建立在不承认个人的人力资本产权的基础之上,这种体制没有办法良好地界定单个的个人在公司里的相应地位,于是它就没有办法普遍地找到合格的"代理人"来担负企业有效营运的责任。但是,另一方面,公有制企业又无法消灭个人在事实上控制着他自己人力资本的现实。其结果,或者企业里的各种人力资源得不到充分"发动",或者个人凭其事实上的控制权来"非法地"获取价值,也就是攫取。

国有企业几十年,相当普遍地困成这样,不是自然状态,而首先是过去一系列决策的结果。但你要问投资决定谁在做,他或她做了负什么责任?做对了怎么样,做错了又怎么样?你最后会发现没有任何清晰的责任链条可供追索。追到最后一句话:都是上面让干的。上面是谁呢?政府某部门、某部门某官员,根据的又是当时的某种形势、某号文件。追来追去"一股烟",其实还是无人负责。

决策是相当重的责任,对企业的资产质量、战略定位有决定性的影响。承担决策重任的需要相当特别的人力资本也就是企业家人力资本。中央计划体制根本不认企业家,只认行政官员和行政级别。行政任命制下,"说你行你就行,不行也行;说你不行就不行,行也不行"。而消灭了产品市场和要素市场之后,确实也说不清谁行谁不行。于是,"一朝权在手,便把令来行";于是,"你方唱罢我登场";于是,"张书记开沟李书记埋"。反正,怎么干怎么有理。怎么干,最后都由国家和全民承担责任。

决策完了要执行,要日常管理。企业的日常管理主要是计量、监督和协调,都是非常磨人的事,也需要特别的人力资本就是经理人力资本。但是,挑什么人来管呢?拿什么标准来衡量他管理得好不好呢?管得好怎么着,管得不好又怎么着呢?中央计划经济的公有制企业体制没有好好回答这些问题。不能好

好回答的要害是:不承认经理的人力资本产权及其交易权。

再讲技术。中国的专利法是1982年通过的,在此之前没有个人发明获利的实现机制。即便专利法出台之后,在公有制公司内利用公有资源而得出的发明,产权归公。创新和发明,最依赖个人头脑的行为,你都要公有化处置,那就不要指望技术要素的充分供给了。

一间公司,决策没有责任制约,又没人好好管理,缺乏技术进步的内在动力,剩下可以干的,恐怕只有攫取了。你想即便是一个本分的工人,不能为自己好好干而喊价,也不能"人往高处走",看到身边的"混混"少劳不少得,又亲眼目睹"上面决定"带来的惊人浪费,他怎么还能持久地好好干?好比家家门口都放上个破筐,你要不也放上个破篓子,对不起自己不说,不也"脱离群众"吗!要知道,攫取是会互相传染而蔚然成风的。

因为不承认个人的人力资本合法权利和交易权利,攫取行为在公有制经济里大行其道。公有制企业没有办法普遍地找到合格的"代理人"来担负企业有效营运的责任。但是,另一方面,公有制企业又无法消灭个人在事实上控制着他自己人力资本的现实。结果,个人的人力资本产权得不到合法承认,其结果,或者企业里的各种人力资源得不到充分"发动",或者个人用各种方式来"非法地"获取其人力资本价值,也就是攫取。

"例外"的道理

记者:在成熟的市场经济国家也有大量公共资源,有成功的公有企业。怎么解释在那种环境中公有企业的成功?或者说,在那里的"攫取"并不像中国那么猖獗?

周其仁:我认为不能离开产权讲市场,离开市场谈企业,更

不能笼统地看到相同的名称就以为必定是相同的内容。发达国家的国有企业大体上是这样运转的。第一，关于国有企业的设立，要经过政治市场上的竞争，大的项目国会要辩论，所有决策有案可查；第二，政府要聘任专门董事和独立董事，并从声誉、收入和行政责任三方面建立对政府董事个人的激励机制和约束机制；第三，国有企业的经理从经理市场上招聘，其综合性报酬不脱离市场水平，同时用经理市场的声誉机制来制约这些经理，外加对公营公司（特别是垄断行业）的政治或行政法规的约束；第四，技术人员和工人在劳动力市场上流动。讲到底，那里的国有企业没有否认其中的个人人力资本产权，也没有否认各类人力资本的交易权和喊价权。

好比两座公寓，其中一座每套单元都是住户买下的，有界定清楚的私人所有权；另一座呢，全部单元都是公家的，连里边住的人也是"公家的"。你看哪座公寓的公共过道上攫取行为会严重一些？我看是第二座。生活的逻辑就是这样：越蔑视个人的合法权利，公共资源被攫取的程度就越严重。

话说回来，我们的公有制企业，无论国有制还是集体所有制，都有搞得好的。好比我们的公寓，也有公共过道整齐利落的。一个原因，是存在着市场禁入，也就是行政性的市场垄断，而高额垄断利润足以掩盖这些"好的国有企业"的决策错误和管理不善。在竞争性的行当里，那些搞得好的公司事实上都有承认企业家、经理、技术人员和工人人力资本产权的"暗器"。首钢的周冠五、大邱庄的禹作敏、万向集团的鲁冠球、华西的吴仁宝，事实上终身保有对他们的"公有公司"的控制权。根据报道，这四位中有三位已经作了把企业控制权"传"给儿子的安排。换言之，公司控制权在那里已经是企业家的个人私产了。那样的公司，决策有人负责，也有人瞪起眼睛管理，敢于重用重奖技术尖

子，所以公司可以搞好。我写过横店集团的个案研究报告，指出那是一种“控制权回报”的机制，是比“股权回报”稍微弱一级的激励和制约的机制。联想集团前期靠控制权回报，后期和开明的科学院达成“35:65 利润分成”的体制，而联想公司可以分享的 35% 利润中的 1/3(差不多等于总利润的 12%)，是明确分到柳传志等十来位公司创办人个人名下的。就我的见识，竞争性行业当中搞得好的公有公司，都有这样那样确立个人人力资本产权的办法。问题是，没有普遍的法律保障，没有大规模的各类人力资源市场，公有制企业中好公司总是少数，而且搞得很累，正如公房的公共过道未被攫取的是少数一样。

在中国，竞争性行业当中搞得好的公有公司，都有这样那样确立个人的人力资本产权的办法。问题是，没有普遍的法律保障，没有大规模的各类人力资源市场，公有制企业中好公司总是少数，正如公房的公共过道未被攫取的是少数一样。

记者：按你这种思路，可以看出社会主义公有企业的改革的任务，就是更好地界定企业中人力资本的产权。是否可以这样理解？

周其仁：我觉得可以这样讲，但要知道这个界定是很困难的。作为企业，它不是直接界定人力资本而是间接界定，企业是在组织内界定，企业这个组织的总产出要被市场界定。

所以这是两级界定的过程。既有企业内部的界定，也有来自市场的界定，后者是最终的。

市场评价你这个公司的产品到底值多少钱，能不能实现价值，然后这种评价的方式要有一个机制传到企业内部来，间接地评价企业家、经理、技术员和全部工人。所以，除了产品市场，还要有要素市场，包括经理市场、劳工市场、技术市场，等等，这都是改革的重点。市场化改革和界定产权是一致的，甚至是同一

的。所以我对一些经济学家强调市场竞争而不在乎产权改革，或者反过来的那些观点，总觉得不可理解。

人力资本不只是人的教育和训练，更关键的是能力、创新精神、企图心和对风险的态度。至少企业家人力资本，主要由这些特质构成。经验表明，企业家人力资本不仅来源于正规教育，还来源于个人对环境的悟性，来源于那些我们现在还说不清楚的东西。现在大家讲"要培养一大批企业家"，严格地说，谁也不知道如何培养。目前看，主要还靠市场的"生存检验"。一将功成万骨枯，战争挑选将军，市场挑选企业家，都是非常破费的事情。所以企业改革并不是要把企业改得永不失败。没有那个事情。破产机制和其他退出机制永远需要。国有企业困境的一个原因就是没有破产机制。

企业对人力资本的界定是两级界定的过程。既有企业内部的界定，也有来自市场的界定，后者是最终的。把产权改革和市场改革看成两件事情，令人不可思议。

当心"草包经理"的攫取权

记者：你强调在企业中清晰界定人的权利，那么在实践中如何操作呢？计划体制这个东西非常麻烦，首先把市场环境给消除了，全面恢复起来非常困难，因此人力资本的定价体系根本就不能有效运行。在这种现实环境中，怎么推进改革？

周其仁：国企改革必须市场开放和产权改革双管齐下。对不同类型的企业，需要有不同的优先顺序。那些行政性垄断公司的主要任务是放开市场管制，首先引进竞争。至于已经处于市场竞争中的公司，那就要在董事和经理聘任的竞争性、激励机制和制约机制等方面做文章。我要强调，顺序不要错了。那些

坐拥行政性垄断特权的公司如果先搞产权改革，把垄断利润资本化为那些无需竞争就当上经理们的股权，那不是产权改革，而是“攫取权”的资本化。这可能激化转型时期的社会矛盾。产权是一种权利(rights)，而任何权利的合法化首先必须“正确(right)”，也就是合乎理义，可以被多数人接受。

行政性垄断公司的头等大事不是“产权改革”，而是要增加市场竞争。孤立地讨论产权会歪曲问题。市场化改革就是产权改革，因为引进竞争，一方面增强了消费者的购买力产权，另一方面削弱了垄断供应商的非分的索价权。更重要的是，产品竞争会传导到要素市场上去。如果没有要素市场的竞争，永远无从识别不同类别人力资本的优劣，更无从为企业内的人力资本定价提供参照。

对于一时不能引入市场竞争的行当，千万不要搞什么“产权改革”，还是先强化行政责任和财经纪律，哪怕用一点“老办法”。至于“规制改革(regulatory reform)，要从对垄断行业和垄断公司的管制一并考虑。基本思路是，用政治竞争来部分替代市场竞争，但不放弃引进市场竞争的努力。

改革的顺序不能错了。行政性垄断公司的主要任务是放开市场管制，首先引进竞争。那些坐拥行政性垄断特权的公司如果先搞产权改革，把垄断利润资本化为他们那些无需竞争就当上经理们的股权，那不是产权改革，而是“攫取权”的资本化

记者：你认为垄断性行业的首要任务是推动竞争，对多数已经充分竞争的行业，如何给人力资本定价呢？定价总是有风险，定高了或者是定低了怎么办？市场还没有形成的时候该怎么办？

三分天下看改革

周其仁：根据在上海、山东、浙江、广东和北京对一些企业改革的调查和参与，我想基本思路还是从产品市场到要素市场的竞争传导。到了要素市场上，还有不同的步骤。

以企业经理为例。第一步，企业经理的工资性报酬要在市场上有竞争力。公有制企业的经理工资偏低，拿在职消费或其他“攫取权”去补充，对公司不是什么好兆头。第二步，经理层要分享利润，比如联想的“35:65 分成”模式或横店集团关于总裁分享 1% 税后利润的规定等等，使高级经理在决策和管理中不只是考虑成本，而必须关注利润。第三步，经理层分享利润的权利资本化，即经理不再仅仅是支薪经理，而且成为股东的一部分，与企业有长久的关系。第四步，建立经理股权可以交易的机制，比如在职期间不能出售，但离任后可以，使之有市场实现股权价值的预期，并使相形见绌的经理可以从岗位上退出。

这些步骤当中，第三步最具有跳跃性。四通公司管理层融资收购(MBO)案例，根据四通集团总裁(现在是集团董事长)段永基已经披露的方案，有两条值得注意。一是四通的经理和员工都出了一部分资(共 5100 万元)，以个人股权清楚界定的形式与老四通集团的“集体产权”共同组建新四通。二是引进外部投资人，由外部投资人给新四通的高级经理以期权。按照方案，四通重组不是经理们自己开价，而是由外部投资人来定价。企业的现职经理持有企业较大比例的股权，等于为公有企业重建了界定清楚的个人股本结构。这好比把公房可以界定为私人住宅的单元卖给私人住户。改制后的公司，仍然有公共部分，就像出售后的公房仍然有公共过道一样。但是，关键的区别在于，企业

内公共部分的资源少了，而监督公共资源不被攫取的动力机制建立起来了。

四通重组完成后，也只是一个公司对人力资本产权界定的阶段性结束。你问没有市场怎么办。其实由于是两级界定机制，公司内人力资本的定价不一定等于所谓行业的市场价。所谓行业市场价，也只是各公司定价的事后的统计平均值。每个公司给他的经理或其他人力资本所有权定下的价格，都会影响到所谓“市场平均价”。在这个意义上，先从企业内定价还是先有市场是相互作用的。重要的是有定价机制，可以讨价还价，可以谈不拢就走，可以再调整。我的观点是，每个公司的单独定价行为都参与了市场的形成。

还要强调，每个公司究竟走哪几步，先走哪步，后走哪步，自有各自的出发点和约束条件，强求一致没有意义。经济学家至多可以提供一些信息，增加企业改革时的选择。

竞争性行业公有企业改革的两条原则：动员经理们自己出一部分资金来买；安排外部投资人来参与未来的人力资本定价，谁错了谁负责。

记者：四通的 MBO 项目做完之后，我一直想请你“由点及面”地谈谈对公有企业改革的看法，你一直不愿意谈，主要担心什么？

周其仁：企业改革是非常细致的事情。四通方案做了一年多，还没有最后完成；做出来的方案也不一定真的照着做。企业各有各的生命，各有各不同的起始点、约束条件和内外部平衡机制。要改革，还有小环境和大环境的配套。所以企业改革没有办法“化”。中国的老话讲，“病来如山倒，病去如抽丝”。即便是流行病，发病原因一样，每个得病病人的情况还是有异，康复的办法和路线也不尽相同。所以还是要按个案来办，一个一个地

探索。前几年股份合作制刮风,有的地方下行政命令要求全部乡镇集体企业在限定时间内改成股份合作制——哪里来的那样大的把握!

中国还要当心,攫取行为习惯成自然。任何改革,都可能成为攫取的机会。四通案例报道后,许多公司来找我们做 MBO,就是给经理融资收购企业。个别电力公司也来了。行政性垄断的问题还没有解决,怎么把股权明确给经理?四通是在开放市场的 IT 行业里,拿新四通总裁的话讲,这个行当里已经没有什么没有道理的事情了。竞争形成的利润部分由经理层分享,再资本化为个人的股权,比较"正确",合乎理义。但垄断性行业的故事另当别论。中央计划体制下垄断性行当可攫取的资源本来就超出公司的范围,如果他们率先把行政垄断特权转化为私人产权,那还"正确"和合乎理义吗?

所以,不要刮风,特别不要刮攫取的歪风。历史经常嘲弄人,你的目标和你实际到达的地方不一致。塔洛克(就是最早研究寻租行为的经济学家 Gordon Tullock)在观察东欧巨变和苏联解体时发现:"过去是政府所有制糖厂的草包经理,而今成了所有者。他们仍然无能,仍需要专门的政府保护以维持其活动。在这两种情况下,他们认为自己都干得很出色"。怎么样,要为这帮草包"解决产权问题"吗?

记者:你谈到垄断行业的企业改革问题,我觉得垄断行业也有不同,有些是寡头垄断的,当然独享超额利润,但也有些行业是许可证制,准入壁垒很高,但进入之后还是有竞争的。

周其仁:对不同的行业,不同的企业如何改还是要逐例分析。中国第二产业差不多都已经走上这个竞争道路了。现在还剩下很多垄断的领域属于大服务业概念,像金融、保险、电信、电力、基础设施,还有媒体等等。这一块放开竞争,推进市场化进

程其实不仅是改革企业、增加效率的需要，未来中国经济发展的很大机会也在这里，否则就业问题都解决不了。

至于行业准入的许可证，有好几种获得办法，一种是竞标获得，一种是分配获得，一种是审批获得。审批获得就是把这个权利给了官僚了，他愿意给谁给谁，然后去勾结，这是最腐败的一种制度。

所以要从现在开始尽量减少用行政权力去分配市场资源的做法，那会断送产权改革的前景。逼得不能改，一改就歪了，变成社会矛盾的冲突点。但是，一定会有人利用这个潮流。攫取永远要比获得要容易。是实质性的改革快，还是攫取成风更快，我不乐观。

从现在开始尽量减少用行政权力去分配市场资源的可怕的做法，否则会断送产权改革的前途。

记者：按照你的思路，在国企改革中给经理定价的任务非常重大，那怎么理解股东与经理的关系呢？

周其仁：国家的资产、公有的资产，最后总是要找到个人来当行使所有权的代表。由于国有资本数额巨大，也由于国有资本通常要在存在着行政性垄断（有人愿意称为自然垄断）的领域活动，所以，仅仅凭借经济上的权利安排，能不能对“国有股本代理人”（董事）的行为实施有效的激励和制约对称，还是一个问题。我想政治市场的竞争机制及其监督效应，也应该加以考虑。但是无论如何，我们要承认，规范国有股本代理人的行为，是一件困难的任务。在这个意义上，国有股本只有少搞一点，少到与有效的监管、激励和制约的能力相适应。国有股本搞得无处不在，对国有股本代理人的监督又跟不上，必然使国有资本成为被攫取的对象。

因此，国有股本收缩的政策是对的。但国有资本在退出时

要防止被更严重地攫取。办法就是引进市场竞争，包括产品市场和要素市场，并且分步收缩（如上市公司国有股本减到51%以下，再减到30%或20%）。对于大的国有公司，引进竞争是第一位的，不能轻而易举地把垄断性资产的股权量化给经理个人。已经进入竞争状态的中小公有企业，则应该加快产权改造，其中大部分小的企业可以一下子把全部股权或控股权卖给个人，使之成为"大股东当经理"的营运模式，减少所谓"代理成本"。部分有点规模的公司，比如四通这样的，可以通过类似经理融资收购（MBO）的办法，由经理层收购企业控股权，成为"持有部分股权的经理"营运的模式。目前能想到的，基本是这么个三分制。无论哪一类，股权资本都是重要的。如巴泽尔所说，全部企业合约是由股权资本担保的。但是，巴泽尔和其他经济学家可能忽略了，企业家和经理们的人力资本，也可以成为股权资本的一个源泉。这一点对公有制企业的产权改革非常重要。

另眼看垄断

Monopoly and Competition

原书空白页

尴尬的手机单向收费

基金经理们的行为是，只要是“好消息”，完全没有透明度也大受欢迎。“坏消息”呢？那就是透明如水，也令他们害怕。为什么持有中移动和中国联通公司股票的基金经理们，将手机单向收费看成坏消息，而将维持手机双向收费的政策，看作好消息呢？

消息与股价

说来有趣，近期中国在境外上市的两家通信公司的股票，上下数千亿港币大幅波动的原因，只与一个“小问题”有关。这就是国内议论已久的手机单向收费政策，是否真的要出台。更有意思的，是这一波香港股市“行情”，其源盖出之于信息产业部官员的“叙事话语”。

先是2000年11月15日，信息产业部政策法规司司长刘彩先生在新浪网聊天室里向网民宣布：手机单向收费已经由数个

部门达成共识，报国务院批准。次日，各大网站争相报道了这一“利好消息”：手机单向收费有望。但是，当天信息产业部新闻处负责人经过新浪网发布了一条“澄清”性的说明，称手机单向收费政策“目前尚在研究之中”。不过，信产部新闻处官员并没有讲清楚，究竟谁“尚在研究之中”。要是国务院正在研究之中，那与刘彩讲的不就基本一致了吗？因此，11 月 20 日至 23 日，包括中央电视台、中国证券报、北京晚报在内的各大媒体，还是不断“确认”手机单向收费将付诸实施。毕竟，专跑信息产业口的有经验的记者们，对于刘彩司长在中国电信政策制定过程中的分量，都是知道的。加上这回刘司长讲的是国内消费者盼望已久的好消息，这样的新闻，岂有放过之理？

但是，境外投资人闻讯后却大把抛售中移动和中国联通公司的股票。11 月 23 日，中国移动股价跌到 10 个月来的最低点，而中国联通则跌入该年 6 月上市以来的最低。中移动当日发表声明，称对政府马上要实施单向收费政策的消息“感到惊讶”。但是，香港的基金经理们对公司声明似乎没有兴趣，他们相信这件事只有中国政府说了才算。11 月 24 日，在银华瑞宝安排的基金经理质询的电话会议上，北京信产部一位高级研究经理又“披露”：手机单向收费的正式方案将在 12 月下旬公布，于明年 1 月 1 日实施，且不容有改。基金经理们“锣鼓听音”，恐慌性大抛两电信公司股票，令这两家在境外上市的中国电信公司的市值，一天之内就“蒸发”掉 760 亿港币。据《信报》报道，到 11 月 28 日止，两家电信公司市值共跌落 2000 亿港币。

11 月 30 日，中移动股份“在临收市前数分钟大手成交”，股价在最后 15 分钟急升 3.9%，致使该公司股份当日成交攀升到 7300 万股（远远超出过去 5 个月每日平均成交 1500 万股的水平），当日总成交 31 亿港元。若问什么因素引起中国移动股价

逆市大升，看看港报的头条就可以明白："信息产业部部长吴基传即将来港，市场期望他会就单向收费发表意见"。当天晚上，香港不少媒体得到吴基传部长与新华社记者谈话的英文稿，称内地所有电信收费、包括手机双向收费在两年内不会更改。次日，为参加国际电信联盟亚洲会议专程抵港的吴基传部长，果然不负"市场期望"，当面向香港记者和各大基金经理发表"代表中国政府主管部门"的讲话，声明"电信收费及流动电话双向收费，今年、明年都不会改变"，并且还表明，"短期内不再发出第三块流动电话牌照"。受此利好消息带动，中移动和中国联通两股"一洗连日来的颓势，连续反弹三日"。至12月4日，两家通信公司的市值增加了1423亿港币。善做新闻标题的《财经日报》报道，"吴基传金口救市，一句话值1400亿港币"。数日来被各种消息和猜测折磨的基金经理们，终于可以开开心心过又一个新世纪的圣诞节了。

透明度不是问题所在

手机单向收费的故事，看来就此结束。留下来的，是人们怎样评论和理解这个故事。我看到境外市场上的一种主流意见，是批评中国政府主管部门的手机收费政策决定，太缺乏"透明度"。言外之意，基金经理们的恐慌性抛售，是对中国政府有关部门不够透明的政策决定过程的一种反应。

但是，拿事实来检验一下，可以发现上述评论恰恰闹反了。原来中国准备手机由双向收费转向单项收费，是早有议论、早有准备、早已透明的一件事情。两年前本届中国政府总理在回答香港记者关于大陆电信资费问题的提问时，斩钉截铁地讲过的"中国电信资费还要成倍下降"，应该言犹在耳吧？国内业界关

于手机收费模式由双改单的讨论，难道不是早在1999～2000年中国电信重组之前就提上了日程？而今年中国电信重组完成之后，相继亮相的各大新电信集团的领导人，又有哪一个没有向市场承诺要大幅度降低电信服务的资费水平？更不用提，在国家计委和信产部组织的电信资费听证会上，难道不是早有专家系统地分析过维持手机双向收费对发展中国移动通信市场的不利影响？不妨讲一句公道话，调整手机收费的政策，即使不是中国最透明的政策变动，也应该是最透明的之一。

相比之下，吴部长这次在境外宣布两年内国内手机双向收费的政策不变，倒是既不透明又突兀非常。关于手机双向收费政策不变对国内移动通信市场未来发展的影响，我以后还要为文加以分析。这里只是要指出，所谓"缺乏透明度"而导致境外投资人恐慌的"假说"，完全子无虚有。可以观察到的基金经理们的行为是，只要是"好消息"，完全没有透明度也大受欢迎。"坏消息"呢？那就是透明如水，也令他们害怕。要是上述我的假设对头，我们可就遇到了一个真问题。为什么持有中移动和中国联通公司股票的基金经理们，将手机单向收费看成坏消息，而将维持手机双向收费的政策，看作好消息呢？

手机单向收费:投资人的利空

手机双改单对电信公司收入的影响,应该由上述一个"减少效果"和三个"增加效果"之间的关系来决定。没有人可以超经验地判定,手机收费双改单对于移动公司总收入的"净效果"一定为负,因为双改单减少收入的影响未必一定就敌不过它对收入的增加效果。

此次香港市场恐慌性抛售中移动和中联通两家公司的股票,引出了一个值得讨论的问题:为什么基金经理们将手机单向收费看成"坏消息",而将维持手机双向收费的政策,看作"好消息"呢?

收费方式与盈利预期

一个可能的解释是,精于计算的基金经理可能作出如下预测:如果手机收费双改单,电信公司的收入就要减少,要是移动通信的成本没有大的减少,电信商可预期的利润就要下降了。

话说2000年11月20日之后，大陆手机单项收费的传闻越来越“透明”之际，香港数家国际级投资银行，果然纷纷发表研究报告，分析或预测大陆手机一旦实行单向收费政策，将对中移动和中联通的未来盈利，发生什么样的影响。像历来的一样，各大投资行的看法不尽一致。比较“中性“一点的，如霸菱证券的研究报告，认为手机收费双改单会在短期内减少两公司的盈利，但因为资费降低可以刺激通话量，两公司的长期价值反而会上升。乐观一点的如美林证券，则认定“由于降低收费将刺激通话量的提升，对公司有利”，并因此将中移动12个月的目标价定位每股65元，中联通为每股20元。比较熟悉大陆市场的中银国际，专门分析手机双改单“将加速内地移动电话市场的增长”。这家投资行的研究报告指出，1999年大陆约有1000万手机使用者因惧怕不甚合理的双向收费，所以将手机作“只打不接”的关闭处置。别人打不通这些“单项使用者”，因此本来可能发生的通话量就被“节约”了。该报告估计，实施单向收费后内地将不但可以继续维持手机用户的迅速增加，而且移动通话量也将在合理收费模式的刺激下加速增长。至于比较“悲观”一点的，比如BNP百富勤，虽然发表了“2001年中移动盈利将下跌24%，中联通盈利将下跌54%”的惊人估计，但明确指出其估计的前提是“假设通话量不变”。该研究报告同时指出，要是中移动和中联通的通话量在双改单后的2001年分别增加23%和21%，上述盈利下跌的效果就将被完全抵消。显然，没有一家够分量的国际投行，事先就“判定”手机双改单后两家内地电信公司未来的盈利一定会下跌。

对我来说，要是哪一位“行家”敢说手机资费双改单一定引起移动电信公司减少盈利，那他一定是在说笑话。是的，手机单项收费会使移动电信公司从每一通电话的收入减少一半。从这

一个因素看，手机双改单会减少移动电信商的收入。

但是，至少还有另外一些影响收入的因素也会因为双改单而发生：(1)那些原来经常关机的"单项使用者"可以放心地开机了，从而增加了其他使用者打通他们的机会，并因此增加通话量和移动电信公司的收入(这是中银国际的报告分析过的)；(2)对于原先为接受电话而付费的手机使用户，取消了"受话付费"等于降低了移动通信的价格，所以可能刺激"接话消费"量的增加(否则，他会要求对方尽可能讲得短一点，或者赶快换一部固线电话)；(3)"受话付费"的取消，等于提高了原先受话付费者的收入，因此可能增加他们的其他消费，包括增加"煲手机"的消费。总体来讲，手机双改单对电信公司收入的影响，应该由上述一个"减少效果"和三个"增加效果"之间的关系来决定。没有人可以超经验地判定，手机收费双改单对于移动公司总收入的"净效果"一定为负，因为双改单减少收入的影响未必一定就敌不过它对收入的增加效果。

降价会增量

从国际经验看，手机单向收费的净效果不但为正，而且相当地"正"。中移动总裁在股价大幅度波动之际，曾经向记者谈话援引国际经验：手机收费双改单一般引起通信流量增加30%以上。可惜这位总裁好像因为底气不足，补充了一句：这种影响在中国将会怎样，我们不能确定。为什么讲得那样没有把握？难道中国移动电信消费者真的特别到可以导致需求曲线不向右下方倾斜？其实，经验与好的经济学理论总是惊人地一致。从世界板块来看，欧洲手机单向收费，因此欧洲手机的普及率和通话量执世界之牛耳。你没有听说过英国巧克力糖滞销的一个原

因，就是移动电信普及到了中学生，孩子们要“侵手机”，把原来买糖的零花钱都挪用了。根据大摩登报告，发展中国家如智利和墨西哥，实行手机之间的单向收费政策后，不但客户的通信量增加，而且电信公司的每月每户平均收益(ARPU)也增加。

至于说双改单引起移动营运商的预期利润减少，那是建立在两个严格的“预测前提”之上的静态判断。第一个前提，就是双改单后的单位通信成本没有变化，所以收入一旦减少，利润就会下降。第二个前提呢，就是通信流量不会因此增加，所以单位利润的减少也就是利润总额的减少。但是，这两个预测前提都不是真实世界里的事情。在真实世界里，不但单位通话收费的减少一定刺激通讯流量的增加，而且还会产生其他影响利润变化的效果。比如，由于通话流量增加，移动通信庞大的固定投资就将被“摊薄”，导致每通电话的平均成本下降，从而增加单位通话的利润空间。诚然，这种利润增加，不一定马上敌得过由于单向收费引起的利润减少，但是因为通信流量的增加，移动通信公司总利润在绝对量上还是可能增加。这就是说，双改单对移动通信公司利润的净效果，完全可能成为非常传统的“薄利多销”模式的现代版本。

要害在于对公司的信心

内行听门道。我不认为堂堂香港国际大基金的经理，真的就不懂得以上所讲有关移动通信收费双改单可能的收入影响和利润影响的 ABC。香港诸多国际大行的研究报告，明明也提供过清楚的分析。问题在于，移动通信的市场(收费)条件改变之后，公司能不能适应市场变化具有决定意义。如果通信量受到资费降低的刺激而突然变大，不但电信营运商的工作量将突然

变大，而且要求更为细致和严格的管理。没有可靠的服务质量基础，突然加大的市场需求量虽然“可能”增加流量和总利润，但更可能引发一场管理的灾难。我们知道，即便在对服务质量不如电信那般敏感的传统行当里，“薄利多销”也是一把双刃刀。对于驾驭不了大批量多销的“玩家”，这把刀是要割伤自己的。

所以，我宁愿对本次恐慌性抛售事件作如下发问：香港的基金经理对这两间公司的市场能力有信心吗？他们相信不相信，这两间公司能够将手机收费双改单后刺激通信量和利润总量增加的“可能”转化为未来的“现实”？我以为，这样来发问，可以发现香港基金经理们为什么闻讯双改单就大量抛售的原因。我将向读者解释，香港基金经理对大陆垄断性境外上市公司的信心，与其说是这些公司的市场竞争能力，不如说是其独有的行政性垄断地位。所以，凡是可能冲击行政性垄断的消息，即便是利好的，也会被看成利空。

境外上市卖点的教训

中国公司境外上市的卖点，要从行政垄断的特许权转向市场竞争能力。因此，加快国内市场的竞争和准入，是中国公司在境外资本市场持续融资的基本保障。

出卖行政垄断权

香港基金经理对大陆电信公司的信心，不是建立在其市场竞争的能力和实力，而是其独家垄断的地位。这种特别的“市场信心”，从中移动以及后来中联通上市之日起就被设定，因为行政性垄断公司境外上市，卖点就是行政性垄断特许权。而境外投资人相中的，也就是其垄断性市场权力。所以，一旦大陆电信公司的垄断地位稍有动摇、电信市场的竞争程度稍有增加，香港基金经理们就打熬不住，抛之如吉。

诚然，中移动上市的时候，它的竞争对手中国联通公司已经成立。中国政府的政策，摆明要像当年英国设立水星公司来与

大英电信(BT)展开市场竞争一样,通过双寡头垄断竞争的模式,来开展中国电信市场的竞争。这一点,当然是透明的。但是,当时更加透明的事实是:中国电信政企不分,实际代表政府控制着电信市场的管制,所以将中国联通拿捏得一点办法也没有。虽然国务院授予联通第二个国有全能电信营运商的地位,但其实际的市场地位却在设立后4年内一直微不足道:1998年底中国联通仅占全部电信营运市场份额的1%、移动通信服务的5%。因此,中国电信(香港)也就是中移动的前身于1997年境外上市之际,其垄断地位几乎是绝对的。当时邮电部的首长们俨然作为中国电信(香港)的老板而表现出对上市政策的支持,市场是看在眼里、记在心上的。你想想,政府主管部门支持中国电信在日益火爆的大陆电信市场上一家独大,这样好的投资项目哪里找去?境外投资基金经理追捧中移动,看来是非常有道理的。

这也证明了我早就有的一个看法:市场中人大概无不偏爱垄断。我们晓得,标准经济学理论早就清楚地论证了,在一个充分竞争的市场上全部供应商的平均利润为零。只要还有人盈利,就还有竞争者继续进入这个市场,参与获利竞争,直到平均利润变零为止。你想想,市场竞争忙来忙去,忙到最后来一个平均利润为零,多么乏味的游戏?所以在真实世界里,那些最厉害的企业家为了避免陷入乏味的利润趋零游戏,无不追逐市场权力,也就是通过拥有较大的市场份额,对价格形成具有影响力,从而持续得到利润。市场份额大到一定程度,还不就是垄断?所以市场垄断这回事,从来是在商家以外的世界里人人喊打,而商家中人则个个朝思暮想。从投资的角度看,拥有市场份额大的项目一般被看成更具有投资价值,这不难理解吧?投资一个充分竞争的项目参与分享零利润,那恐怕只能算一种特别的体

育活动而不能算是投资活动了吧。

区别垄断的意义

不过,天下商家人人想垄断市场是一回事,能不能真正垄断得成,是另外一回事。在一个"好的"市场经济里,想扩大市场份额直到垄断市场的权利,对所有的意愿进入者都开放。你可以有权多拿市场份额,别人也有权多占市场份额,究竟鹿死谁手,那就竞争吧。卖家竞争,买家当最终的裁决人。就是说,市场竞争本身就包含了竞争垄断地位的内容!在这样的环境里,想出线的公司非得有过人之处不可。经济学家熊彼特强调创新,管理学家斯隆高呼与众不同,讲的本是一件事,就是通过创新和与众不同获得市场权力、市场份额和市场垄断。创新得到市场垄断地位,就是创新的垄断。好的市场经济制度,保护作为创新的结果,但并不因此限制其他人进入追逐垄断的创新过程。举一个例子,可口可乐的配方是商业秘密,除非其所有人愿意,任何人不得窃为己有。这不是保护垄断吗?是的,美国法律保护这类创新而获得的垄断。但是要注意,美国法律可并不因此禁止或限制别人兑汽水的权利,也从来不可以说已经有了可口可乐啦,够喝的啦,谁也不准重复建设。否则,怎么还会有百事可乐?

如果因为有了可口可乐的创新,天下便不准再生产别的可乐,那就是行政性垄断的意思了。这就是说,政府用法律或行政手段,将追逐市场垄断的权利变成垄断的专利,除非政府自己或政府审定的公司,其他人禁人或限人。本文讨论的中移动及其前身中国电信,并不是因为对电信有什么创新性的贡献而垄断中国电信市场的。当年这家公司令境外投资人肃然起敬的几乎100%的市场份额,完全是在当时的历史条件下,除了中国电信,

谁也不得染指基础电信业务的缘故。

从投资人的角度看，行政性垄断可比创新性垄断要值钱得多。为什么？因为行政性垄断可以更容易、更长久地维持垄断利润。不是有了创新的可口可乐，还是又冒出百事可乐了吗？你要对百事可乐下注，再冒出一款新的可乐怎么办！因此，创新获得垄断，并不能完全消除投资人对潜在的竞争将使利润趋于零的恐惧。当然，持续的创新可以维持持续的超额利润。可是，持续创新毕竟是可遇而不可求。比较起来，行政性垄断就可靠多了，因为它消除了任何潜在创新者进入市场的机会，增加垄断利润的可靠性。

原中国电信（香港）境外上市，卖点不是创新性垄断，而是行政性垄断。按照上文分析，行政性垄断条件下公司的垄断利润更可靠，因此其市值要高于创断性垄断。我以为，这是当年中国电信（香港）能卖好价钱的基本原因。中联通本来是中国电信业开放竞争的产物，作为中国电信的竞争商进入市场。但是1999—2000年中国电信改组后，中国联通成为大陆电信营运商里惟一持有各类电信牌照的公司，也使得它粘上一点规制性垄断的边。

政府垄断的风险

但是，行政性垄断的模式并不是完全没有风险。行政垄断长期获利的一个基本前提，就是政府拿定主意不开放市场竞争。一旦政府开放市场，行政性垄断的优势顿时烟消云散。可惜中移动和中联通，在电信市场比较像样的竞争格局形成之前就跑到境外上了市。垄断特权的卖点，在变换的经营环境中还要让境外投资人有信心，当然不容易了。这个案例引出一条教训：中

国公司境外上市的卖点，要从行政垄断的特许权转向市场竞争能力。因此，加快国内市场的竞争和准入，是中国公司在境外资本市场持续融资的基本保障。

手心手背都是肉

建立在“行政垄断特许权”基础上的投资人“信心”，除非转移到“市场竞争能力”上来，早晚有一天完全靠不住。从长期看，以公司竞争能力和竞争实力为基础的投资人信心，才能与消费者利益一致。

2001年3月上旬，读到一则网络消息：“中国移动近日推出‘套餐’收费方案，引发股价连日暴跌，一周内市值就蒸发掉了1395.4亿港元。香港恒生指数也因此一度失守14000点大关。”查查数据，事情属实。于是我说，又来了。

是的，这是数月之内的第二回了。上一回是2000年11月，因为一些非正式消息“证实”大陆“手机收费双改单”政策将出台，结果引发境外股票投资人的恐慌性抛售。中移动和中联通两家境外上市公司的市值，10日之内缩水2000亿港币。此情危急，迫使中国信息产业部部长在香港宣布，第一，手机收费双改单政策在2002年前不出台；第二，大陆目前没有考虑发出第三块移动通讯的经营牌照。据说，部长的上述政策诠释平稳了

境外投资基金经理的情绪，两公司股价回升，“风波”似乎过去了。

套餐：旱路不通走水路

当时我就曾撰文发问：部长先生回来以后如何面对境内的手机消费者？我的意思是说，境内手机消费者纵然没有“恒生指数”反映其意愿，却也并不“好惹”。电信和其他产业一样，归根结底要靠消费者的“买单”来生存。即便在垄断的条件下，消费者的意愿也是重要的。因为政府或营运商固然可以用“看得见的手”来决定电信服务的价格，但电信服务的消费数量，却还是要由千千万万的消费者在“看不见的手”的引导下来决定。横竖你要价高，人家消费的数量就低，这是谁也没有办法左右的事情。

不过，今日的电信营运商远比我明白个中道理。君不见，“双不改单”言犹在耳，“套餐”就浮上了台面。何谓“套餐”？通过价格差别的组合刺激消费者多打手机的营销策略也。无论怎么“套”，薄利多销对每一个消费者都是取胜的不二法门。换句话说，中移动和中联通水路不通走旱路，双改单不成，那就套餐吧。从这里，可以看到中国电信产业自1994年引人市场竞争以来，的确发生了一些实质性的变化：营运商不但“在乎”消费者买单的数量，而且知道通过降价“讨好”消费者。竞争性的环境每日每时在教育着营运商：要是你的对手比你更能讨好消费者，那你的麻烦就大了。至于消费者行为，并不是非要高深的学问才能明白的。生产者下了班，哪个不是消费者呢？

旱鸭子下水引发狂抛

但是，薄利多销，只讲出了“商业机密”的前半句；接下来的半句，是“多销利厚”。这里“薄利“是指单位产品的利润因为降价而变薄；而“利厚”，指总利润可能因为总销量增加而增加。比如，卖出2件单位产出4元利润的产品，得到的总利润比不过卖出3件单位产出3元利润的产品，所谓“二四得八，不如三三得九”是也。对于精明的商人而言，“薄利”从来只是手段，“利厚”才是目的。

但是，境外投资人又不干了。你套餐，他就大手抛卖中移动股票。奇了怪也，营运商讨好消费者，归根到底还不是对你投资人好呀？投资人按照投资总额分总利润的账，“(总)利厚”就可以了，“(单位产出)薄利”和他毫不相干。但是，在可观察的行为上，“双改单”，投资人狂抛股票；“套餐”，他又来狂抛。这究竟是为什么？

我在别的文章里已经解释，理解投资人的行为固然应当从“预期”着眼，也就是他“怎样看未来”一定影响他“现在的行动选择”。但是，投资人的“信心”又与投资对象的“过去”有关。就是说，投资人的信心离不开历史的因素。具体到中国移动，其上市之时，差不多是中国大陆惟一的移动通讯供应商。但是，当时中国电信(中移动的前身)几乎百分之百的市场份额，并不是因为这家公司超强的市场竞争能力，而是因为行政性垄断使然。拿行政性垄断特许权作为上市的“卖点”，被证明可以得到不少投资人的青睐，因为正如我讲过的，行政性垄断下的“利润”，甚至比任何一个可竞争市场上的预期利润还要丰厚和“可靠”。问题是，行政性垄断的制度环境一旦发生变化，市场竞争机制一旦引

人，投资人的信心就一定动摇。你对一只旱鸭子投了资，现在看见你的投资对象身陷一片汪洋，你不慌张？谁都明白，上文讲的“薄利—多销—利厚”逻辑，离开“竞争能力”就不能成立。没有竞争能力，薄利而没有多销，特别不能多销到“总利增加”的程度，那可就完全是另外一个故事了。原本是“二四得八”，现在成了“二三得六”，投资人还不拔腿就跑？缺乏竞争力的企业用降价策略来取悦顾客，无意是一种自杀行为，所以投资人一旦信心丧失顿时就溃不成军了。

信心：早晚要转移到竞争力上

所以，不要小看去年的手机双改单和今年的手机套餐引发的境外股市风波。一般性的结论，是投资人和消费者作为电信产业的两个重要的“利益相关方”，在某种特定的约束下可能发生利益冲突。在这样的当口，夹在中间的电信营运商及政府管制机构，可要想清楚了。既“得罪”消费者、又“得罪”投资人的做法，肯定是下策，因为结局不外乎市场狭窄，投资不足。轮流得罪，或者哪一方软就让哪一方“顾大局”，似乎也不是好的办法。

“熊掌与鱼兼得”，殊为不易，但也不是完全不可求。新加坡和香港为了提前开放国际电信市场，分别给原来的垄断营运商发放一定数额的补贴。其中最重要的经验，就是“两头让”：既加快市场开放，引进竞争“取悦”消费者，又对原来的垄断商及其“措手不及”的投资人，给予某种合理的财务补偿。看看中国两家境外上市公司的财务报表，EBITDA（未含利息、税赋、折旧和特别支出的利润）的余地都还不小。所以我以为，坚持竞价刺激电信消费的方针，同时兼顾投资人利益，财务上应该可以做到。

应该明确，建立在“行政垄断特许权”基础上的投资人“信

心”,除非转移到“市场竞争能力”上来,早晚有一天完全靠不住。转型之中,承认历史因素,给予合理补偿,也许可以帮助投资人平稳完成“信心过渡”。从长期看,以公司竞争能力和竞争实力为基础的投资人信心,才能与消费者利益一致。

看得见的手定价
看不见的手定量

当前我国通信市场的游戏规则是：政府定价，但消费者决定需求数量。“看不见的手”调控的市场实际购买量，对于我国移动通信的发展具有决定性意义。目前我国电信的商务模式，好比已经修建成世界上最宽、最长的高速公路网，但上面跑的车辆却异常稀少，平均数目大大低于世界平均水平。如此“商务模式”的经济效果是不是应该令人堪忧？

“定价又定量”去如黄鹤

市场自有它自己的逻辑。即便在一个“百分之百垄断”的市场上，那惟一的供应商即市场垄断者，也断然没有计划经济里中央计划当局的那份权威和风光。我们都知道，计划时代的中央

计划当局既“有权”决定价格、又有权决定供求数量。譬如粮食，那时的政府不但决定收购价和销售价，而且决定在农村的收购数量和城市居民消费的数量。那时尽管还有“商品粮”的称谓，但粮食作为商品的自由交易属性，差不多只能在黑市上才能表现。政府定价又定量，应该是计划时代的一个经济特征。

计划时代的结束，其实就是政府定价又定量模式的终结。当然，只要在市场准入方面还存在着某些制度性的障碍，“计划经济”的影子就总也挥之不去。但影子归影子，市场毕竟已经是市场。控制价格又控制供求数量，即使在转型时期也成为“熊掌与鱼”那样不可兼得的“好事”。政府固然还可以各种名目控制市场价格，但因此就得由生产者和消费者在市场上对政府定价作出反应，决定供求的数量。或者，政府也许还可以控制供求的数量，但那样一定要由生产者消费者根据供求数量来决定价格。既想控制价格、又想控制供求数量，那可是没门的事情。这个特点，行业监管机构和市场里的国有垄断经营商要当心了。

手机案例见分明

还是让我以手机收费的实例来说明以上道理。大家知道，目前我国的移动通信市场，是所谓基础电信服务市场里“竞争”程度最高的市场。即便如此，供应商也只有中国移动通信集团和中国联通两家，其市场份额之比，大约为 84%对 16%。如我在《再论数网竞争》一文中评价过的，这只不过是一个相当弱的“双寡头垄断竞争”格局。由于寡头垄断营运商具有决定价格的“市场权力”，并因此可能将“消费者剩余”轻易地转化为供应商的垄断利润，因此，下述结论应该大体无误。这就是今天我国的移动通信市场，还没有条件由营运商和消费者根据供求来自由

定价。于是,政府控制电信价格必不可少。在现行体制下,就是由信息产业部会同政府其他机构如计划发展委员会,来决定移动电信服务的价格。此种政府决定价格的模式,大体上也是目前民航市场、银行和证券市场等"国民经济的命脉部门"里市场化模式的写照。

价格一旦成为政府的政策工具,运用起来就不会限于调节市场供求。日前闹得沸沸扬扬的手机双向收费事件,其实不仅仅是政府试图调节移动通信市场上营运商和消费者之间的关系,而且是政府对于境外投资人闻讯手机双改单就大手抛售两只境外上市电信股票的反应。我曾著文谈过,中国垄断性公司境外上市拿行政垄断特权作为热卖点的"惯例",没有办法建立境外投资人对其市场竞争能力的信心。但是,毕竟事发突然,两只中国通信股票十数日内下跌 2000 亿港币,连带其他境外上市的国有垄断性公司一并市值大跌。这对于手中还有若干指盼到境外大手融资项目的中国政府来说,动用对境内电信业的定价权,宣布 2002 年前不实行手机双改单,"稳住"境外投资人,似乎也是不得以而为之的"两害相权取其轻"。

但是有关部门可能忽略的是,政府固然可以用看得见的手为手机服务定价,却不能同时用看得见的手来决定境内电信消费者的电信消费数量。人们可能忘记了,当前我国通信市场的游戏规则是:政府定价,但消费者决定购买数量。由于这一忽略,我认为此次政府"出手"宣布缓行手机收费双改单,对境外投资人"恢复信心"的效果可能被大大高估,而对此政策产生的抑制国内手机通信量增长的效果,则被大大低估了。

是的,国内电信消费者对于政府电信定价的反应效果,由于以下三个原因,不容易被"看见":

第一,电信主管部门和媒体,向来看重电信市场的用户规模

及其增长率、但看轻电信流量及其增长率。我们多次被告之:我国电信的用户规模,无论是固线网络还是移动网络,均已达到世界第二大国的水平。但是似乎很少有人提起,我国电信的单位网络通信流量尚达不到世界平均水平,至于人均通信流量水平,更是只相当于世界上的落后国家。

第二,去年以来,刺激我国手机用户一年激增3000万户的一个新因素,是中国联通率先实行的"预付卡"制度。新制度等于取消了原来特别高额的手机入网费和月费,加上手机硬件价格大幅度下跌,人们"拥有"一部可通信手机的成本,从原来的数千元降为千元左右。但是,由于"进入价格"的下降刺激"从无到有"拥有手机户数的飞跃,容易被混同于"我国移动通信流量的激增"。

第三,手机用户从3000万户增加到6000万~7000万户,意味着我国手机消费从公费、高收入家庭向自费和中低收入家庭的转变。显而易见的是,后者对于手机服务费率更为敏感。但是,以往手机消费的高增长,容易被作为估计未来移动通信市场扩张的"基础",而忽略我国手机用户结构性变化条件下,手机收费的价格政策将产生更强烈的效果。

价格机制对供方的意义

问题是,由"看不见的手"调控的市场实际需求量,对于我国移动通信的发展具有决定性意义。坦率地讲,目前我国电信的商务模式,好比已经修建成世界上最宽、最长的高速公路网,但上面跑的车辆却异常稀少,平均数目大大低于世界平均水平。如此"商务模式"的经济效果是不是应该令人堪忧?像所有固定投入巨大的基础设施一样,电信网络要靠巨大的需求流量才能

分担其巨大的一次性投资的成本，才能达到单位通信成本十分低廉的境界。靠什么持续刺激通信流量的增长，是我们这样一个移动通信用户已经达到7000万户量级的“世界第二大网”首当其冲需要考虑的问题。与高速公路不同的是，电信网络的技术进步更快，无形折旧的压力也更为巨大。倘若我国通信流量刺激不上来，原先巨大的电信网络投资还没有回来，新的投资决策就得提上日程，那才是一件让人哭笑不得的事情。在这个意义上，我以为主管部门决定推迟一年时间手机双改单，“牺牲”下调手机服务费率来刺激移动通信流量增加的效果，实在得不偿失。

要反对的不是重复建设

要区别三种状态：独家垄断；重复建设但不准竞争；竞争所必要的重复建设。第一种状态，即独家垄断带来的损失是非常高昂的。第二种状态是在垄断的基础上再加上重复建设的成本，这种行为大多是行政部门和地方所为。第三种状态，重复建设带来了一个竞争的结构，竞争有利于资源的最佳配置和充分利用。

我们国家当前的重复建设很复杂，至少是行政部门和地方的重复建设、竞争性的重复建设、缺乏产权约束和债信责任的重复建设等三种类型的叠加和混合。在探讨之初，我们有必要就垄断、竞争、重复建设三者之间的关系，如何比较重复建设的损失和垄断的损失进行讨论。

要区别三种状态的重复建设

垄断是只有一个供货商。自然垄断是竞争引起的垄断，作

为竞争的自然结果，竞争者发现，只有一个供货商时效益最高，技术上更优。这样，即使只有一个经营者，但也可以保持竞争，因为市场有潜在的进入者，只要你提价，就会把潜在的竞争者变成现实的竞争者。另外，可以把独家经营的权利作为投标竞争的标的。

但是古典经济学家所说的垄断，经常是指由于政府的限制、行政的限制和法定权利带来的垄断。这种垄断叫做法定的垄断，完全消灭了生产性的竞争因素，而刺激了寻租者之间的竞争。大家为了买到这种法定的权利，就必须贿赂政府权力机构，贿赂政府官员。

行政垄断是行政性的市场独占，而且缺乏民主高度发达下的公共管制，绝对排他，这会造成社会巨大损失，因为有很多资源将用于寻租、排队和政府官员的非货币收益。竞争就必然导致重复建设，这样也会产生损失，我们需要比较这两种损失哪个更大，两害相权取其轻。

要区别三种状态：独家垄断；重复建设但不准竞争；竞争所必要的重复建设。第一种状态，即独家垄断带来的损失是非常高昂的。第二种状态是在垄断的基础上再加上重复建设的成本，这种行为大多是行政部门和地方所为。在这种状态中，我们似乎能看到当前行业自律的影子。不久前上海两家牛奶公司竞争得不可开交，最后在政府有关部门的调停下，双方偃旗息鼓，相安无事，中央电视台“焦点访谈”节目对此进行了报道，并且说“政府部门在此充当了劝架人的角色”。而在市场竞争中，政府是充当劝架人的角色，还是充当裁判的角色，的确是耐人寻味的。第三种状态，重复建设带来了一个竞争的结构，竞争有利于资源的最佳配置和充分利用。

市场竞争必然会有重复建设

行政部门和地方的重复建设抑制竞争，没有预算约束，弄好了是一个大工程，是政绩，他可以无度地借钱，不用考虑还，因为还的时候他可能就不在了。这种竞争对于中国金融的稳定、银行货币的稳定、中国的国际资信信用是个极大的威胁，这样造成的重复建设，花了重复建设的成本，但又抑制竞争，没有竞争带来的机制。

在市场竞争的机制下，要保持竞争者，就会有重复建设，这需要成本，但这成本并不像传统思维想像的那么高，因为一方面技术进步和市场容量降低了市场进入的门槛，另一方面技术变化和创新带来的收益会刺激潜在的竞争者甘冒风险，而且资本市场的迅速发展提供了更多更广泛的融资渠道。

支付重复建设的代价会有如下利益：竞争可以竞争降价，降价以后可以扩大需求，然后可以加快投资的回报。因此只要重复建设的成本低于预期的竞争降价效果，对社会来说就不坏。而且如果你是创新性的，就可以拿到一块创新利润值。也就是说，存在竞争有两个机制：降价机制和创新机制。

当然，人们并不能保证预期的收益都能高于重复建设的成本，这样竞争性的必要的重复建设是由投资者的产权状况来约束的。这一点非常重要。因为实际上没有人能算出来预期收益是否就高于重复建设的成本，很可能理论上预期是错误的。但是市场经济体制是一种用产权来约束的体制，你可以做梦，可以预期，但你必须对你的投资负责任。如果产权边界是清楚的，债信责任是清楚的，就必须承担投资行为的全部后果。这套产权合约制度就是用来约束分权投资问题的，约束重复建设无度问

题的内在机制。可能无度,你想得很大,以为这个投资能带来很多利润,但你拿不到,你要先付债权人,再付工人,最后若有剩余才是你的。有了这套体制,加上学习,分析投资的成本可以收敛,重复建设便可控制在能接受的水平之内。

产权约束是治理重复建设的一剂良药

打一个比方:洗衣机在城市的普及率已超过了90%,但这用得着吗?我们每家的洗衣机闲置的时间很长,这很浪费,一个楼有三两台就够了。这是重复建设。但是你管不着,这是他的钱,他负责任,他愿意用他的资金的机会成本来换取方便,换取干净,这不对社会产生任何危害。这和我们经济投资过程一样,重要的是有约束,有人对重复建设负责任,如果重复建设错了,财务上必须承担责任,这没有话好讲。

对于三种类型的重复建设,我们坚决反对行政性的垄断和重复建设,它只有成本支出,没有预期收益,在经营过程中没有降价机制和创新机制。要不断强化产权约束和债信责任。金融体制的改革非常重要,借钱是要还的。我们搞了社会主义市场经济这么多年,但到现在为止,一些最基本的原则还没有变成普遍遵守的原则,如果不加强这个约束,就无法从根本上解决重复建设无度的问题。要承认市场竞争性的、有产权约束的重复建设的合法性。如果不分青红皂白反对重复建设,只能阻碍市场竞争,保护行政性垄断的特权。笼统地反对重复建设听起来很好听,但实际上把竞争者或者潜在的竞争者进入市场的权利消灭掉了。

高科技永远都很“高”

发展 Internet、新经济，关键的条件是制度条件、法治条件。中国的市场经济发展到今天，如果没有法治原则，没有普遍性原则，没有一个整个社会达成的最低限度的普遍共识，那么进一步的发展很难、很难。

20 世纪经济学最重要的贡献之一，就是从信息的角度来理解人们的经济活动和组织。一种经济体制就代表一种通讯方式，代表一种信息的传递方式。这也是我们关心互联网问题的原因所在。

体制与通讯模式的改变

中央计划体制所能够处理的信息是非常少的。这导致了社会无法有效地协调越来越复杂的经济活动。我想至少在 50 年前，哈耶克在批评计划体制时就指出了这一点。我们中国非常有幸从 1978 年以后，开始了从中央计划体制向市场体制的转

型。这个转型同时就是通讯模式的转型,所以在经济体制转变的过程中,通讯产业在各个产业中一直是发展最快的。2000 年上半年的数据也表明了这一点。对于这个发展,我的看法是,它不单单是纯技术的原因,它首先是由巨大的社会需要造就的:如果没有中国经济从中央计划体制向市场经济的转变,我们不可能有通信产业这样的发展,这是我想向各位阐述的第一点。

对于互联网经济和互联网未来的发展,现在还很难准确地讲。首先它是一个新的信息模式,这在中国刚刚起步。从统计中我们可以看到,首先我国互联网的发展还处在非常初始的阶段。但在另一方面,中国的互联网已经表现出高速成长的特点。比如说,作为互联网基础的通讯产业一直在高速增长,而且中国互联网用户的增长速度也非常快,眼看就要达到 700 万户这个门槛了。根据对未来 5 年的估计,2003 年中国 Internet 的用户可能达到 3000 万户,将越过一个非常重要的门槛,形成规模经济,造就一个产业。当然未来成长最快的还是电子商务,这是因为互联网正越来越从一种通讯手段变成一种交易手段,同时又通过交易手段的改进,成为所有其他产业的基础设施,进面改组其他的传统产业。可以说,互联网包含着新的通讯手段、新的交易手段、甚至包括新的生活方式,它作为一种新生事物正在从发达国家向发展中国家传递,这种传递虽然在中国刚刚开始,但是趋势已经看得很清楚了。

下面是 IDC 对亚洲和中国的电子商务的估计。第一,整个亚洲,除日本以外,包括太平洋地区,将是电子商务网上商业活动成长最快的地区之一。印度的增长率在本地区最快为 246%,中国仅次于印度,数量也差不多,到 2003 年中国网上交易额将达 38 亿,整个 Internet 的收入是 100 亿美金。即使如此,到了 2003 年,亚太地区的网上经济,即互联网经济还是处于

非常早期的阶段。就中国而言,它当时能够预测达到的规模等于1998年美国的金融、零售以及旅行这几个产业网上交易额的1/10,占2003年本国GDP的不到1%。所以我说,这些估计从目前Internet在中国的发展势头来看,从世界提供的技术可能性和经济可能性来看,在这个发展空间来看绝不能说是过头的。

互联网在什么体制下发展

下面我们转到讨论Internet的体制。人的活动要有预期、要在给定的体制下了解未来和现在的关系,这跟所有其他产业领域要解决的问题是一样的。中国为了发展和适应市场经济的通讯模式,也为了适应Internet,体制上从80年代开始就已经做了一些准备,而真正政策上和体制上的突破是在20世纪90年代前期,通过一系列措施打破了中国电信的独家行政垄断。其中最重要的举措是,1993年国务院决定向社会开放9项电信业务。这包括寻呼、计算机信息服务、电子信箱、电子数据传输等9项业务,第一次交给非邮电部门的企业来经营,即面向全社会开放。

但是,所有这些准备现在看来还远远不够,还不能适应互联网经济的发展。互联网经济作为一种新的能讯手段和交易手段、新的平台、新的基础设施,它会对传统的产业带来竞争的压力,它跟原来的既得利益集团会形成冲突。这个冲突如果没有一个好的体制来解决,那么新的东西就不容易发展起来。这里头存在着两种危险,新的技术可能被滥用,也可能受到传统的既得利益集团的压制,而不能够把它内在的潜力充分的发挥出来。我的看法是我们的互联网经济同时要面对这两类问题,更加复杂的是这两类问题会交织在一起。由于互联网经济带来新的问

题，同时它触动原来的既得利益，那么传统的既得利益者就会以社会利益、国家利益、国家安全等种种这些名义，达到抑制竞争、抑制新技术、抑制新的生产方式发展的目的，这对社会的长远发展是非常不利的。所以我今天重点想谈谈对这个问题的看法，我不想讨论抽象的道理，因为我们面前就摆着一些活生生的案例。有一个案例很著名，国内、国外都做了报道，这就是福州 IP 电话事件。

陈氏兄弟案的教训

这件事起因很简单，1997 年 9 月时福州陈氏兄弟利用网络提供收费的 IT 电话服务，由于他们的价格远远低于中国电信国际长途的价格，以致对当地邮电局的电信经营构成竞争的“威胁”。因此，福州市马尾区邮电局到公安局告陈氏兄弟，认为他们非法经营电信业务，而电信业务只有邮电部门才能独家经营。法庭上双方争论的焦点表面看起来集中于 IP 电话到底属不属于传统的电信服务，而实际上争论还有深层次的含义，即过去的法规还能不能适用于迅速变化的现实。我觉得这恰恰给予我们一个提示：新技术发展会带来原来法律规范里没有的东西，新技术总会带来一些业务是过去所有法律、法规、规章里都没有提到过的业务，它出来了怎么办？我觉得这是我们在互联网上要讨论的问题。这才是福州案例真正值得关注的东西。

一项新的业务来到这个世界上，怎么来裁定它对社会的利弊？所谓规范就是存利去弊。任何新的业务、新的技术都可能有两面的结果。互联网可以方便我们查阅科学文献，也可以方便青少年检索色情的东西。它给两方面都提供方便，你怎么去判断？是屈从于传统的既得利益集团的意志、长官意志，还是以

普遍性的、规范性的法律程度作为最终的判断标准？因此我觉得福州的案例是非常重要的关于 Internet 的经济创新的案例。希望法学家、经济学家、社会学家和技术界、产业界都来参加这个讨论。商人也有必要关心这个讨论，你不要光去跟政府、官员搞好关系，还要关心这个社会的一般性的架构，没有一般性的架构，市场是做不大的。

在我看来，福州的案例提出了一个非常重要的问题：一项新的技术怎样才能转化为社会大众的福祉。因为所谓高科技要被产业化，一定要有这样的人，他就是要通过这个新技术来赚钱，没有这种听起来很卑微的动机，高科技永远就很高，它不会跟普通人的生活发生联系。技术本身是人的行为，人是要在法律框架、行为框架、游戏规则里来决定他的行为的。IP 电话恰恰与传统电话之间有利益冲突，因为它比传统电话便宜。我们一些管理者有一个非常有意思的倾向，好像痛恨便宜的东西。它认为便宜的东西是不好的，卖得比它便宜就说你是不正当竞争、是牟取暴利，这是一个非常有趣的论据。但是在商业活动中，我们在座很多做商业的应该懂，便宜的东西就是杀伤力非常大，因为消费者对于同样的质量就是喜欢便宜的东西。因此一个更便宜的、功能上可以替代的业务出来以后会对传统的电信业务构成很大的挑战。传统的电信业务，它的投资已经放进去了，成本已经在里头了，它的经营模式已经形成了，它要进一步紧缩成本的压力非常难，因此它势必倾向于用非经济的手段把这个新产生的竞争对手杀死，来保护原来的既得利益。这个问题对于经济增长可不是小事情。Internet 经济，包括我们讲的 IP 电话，我说将来可能有 100 亿美金，但它在行为上会产生极大的冲击波，它会对原来我们的文化、教育都会产生冲击，它会“得罪”很多既得利益集团。我们要做一个权衡，你是让传统的既得利益压制住

新的可能性，还是构筑法律框架，使新的东西比较健康的、平稳的成长起来。从这个角度思考福州的案例是非常有价值的。

不开放对谁有利？

最近，比福州案例影响更大的是，1999 年 9 月份开始，中国信息产业部的高级官员都讲 ISP 和 ICP 在中国属于不开放的领域，外资不能够进入、不能够投资、不能够参与经营。据《南华早报》的报道，信息产业部电信管理司司长最近发表的谈话，重申中国政府从来没有讲这个领域可以开放，谁进来谁自己负责任、承担后果。

这种讲法与网络经济发展的要求和特点是矛盾的。对 Internet 的大量投资，在一个看得到的时间内不会有利润回报，而 Internet 对规模经济又非常敏感，你不跨过临界点，不可能有回报。在达到临界点之前，现在看来各种策略中还是免费的策略最好。因为免费可以吸收大量的人先成为你的客户，然后才有潜在的市场，才可能有潜在的电子商务的前景。但是从现在起到跨越临界点，资金从什么地方来？中国的商业银行现在必须有资产抵押才肯贷款，网络公司拿什么抵押，它主要是人、软件，主要是那些对客户的影响，这些东西怎么抵押？而国外的机构看好国内互联网未来的发展前景愿意出资，企业只好求助于它们走股权融资的路，可现在连这条路也被我们的官员堵死了。

那么，信息产业部官员的论据是什么呢？他们说，国务院 1993 年关于电信业开放经营的规定只是把九大业务向国有和集体经济开放，其中不包括外资。但是从我了解的情况看，1996 年以来国务院就互联网一共有三个法规，第一个明确规定“在中华人民共和国依法设立的企业法人和事业法人”都可以从事向

客户提供入网服务，没有所有制歧视，后面的两个文件在这一点上与第一个文件也是一致的。真正引起混乱的是邮电部、邮电部政策法规司和信息产业部的三个文件，它们规定了互联网服务视同1993年提出的向社会开放的服务项目，即必须符合所有制的限制。

因此，所谓不准外资进入ISP和ICP并没有法律根据。商业用的互联网在我国是在1995年才广泛发展起来的，怎么能用1993年的法规来约束呢？而且对所有制作出限制，既不符合我国目前经济发展的现状，而且也与宪法规定的其他所有制是国民经济的重要组成部分相抵触。更重要的是，部委的行政规定必须与国务院的法令保持一致，否则将视为无效。

制度是高科技的条件

这个案例迫使我们思考，发展Internet也好、新经济也好，关键的条件到底是什么？在我看来就是制度条件、法治条件，特别是这种新兴经济的发展带有很强的不确定性，如果没有一个稳定的预期，没有一个可靠的清楚的法律保障，中国互联网的发展会非常困难。我希望我们碰到了发展中国互联网的关键问题，这个问题叫做法治。中国经济到了这个场面和规模，仅靠政策是不够的，需要有清楚的规则和远景，才能让社会的方方面面来做决策。这样固有的做法显然是不适用的，事实上互联网本身就很难用传统的思维模式和管理手段去管理，必须适应这种新生事物的新特点。所以说，法治是非常重要的。而法治中程序的合理性处于极为核心的位置，谁来决定一个事情是否合法，要由一个程序来解决，我们对于程序的合理性、权威性、合法性关注得不多。一个官员说的话也要以法律为根据；而且对法治

国家来说,官员只能依法行使行政权力,我们的行政官员离这一要求还相差很大的距离。

这里我想对一些商人也提一个批评。很多的商人对普遍规则不感兴趣。总热情于与官员搞个人关系。这实际上是给别人的进入设置障碍,这是与法治精神的普遍性原则相违背的。我们的法治还不可能一下子达到发达国家的水平,但我们应追求普遍性原则,即商业领域要么对大家都开放,要么对大家都关闭。如果商人世界里奉行的另一种原则,都想寻找特殊解,大家使出各种办法搞个别关系,普遍性原则处在一个低的水平,那么互联网就很难发展起来,顶多作为一种点缀。实际上,这种法治的原则不但适用于今天所谈的高科技,也适用于"中科技"和"低科技",适用于经济生活的方方面面。中国的市场经济发展到今天,如果没有法治原则,没有普遍性原则,没有一个整个社会(包括立法人员、商业界)达成的最低限度的普遍共识,那么进一步的发展很难、很难。我希望无论是中国人还是外国人,如果看好这个市场,就要对市场规则的形成做一点贡献,对合乎市场经济规则的法治建设做一点贡献。

理性的局限

——《电信竞争》书评

市场竞争不是理性设计的结果，而是哈耶克所说的产生于“本能和理性之间的文化演化”。令人高兴的是，在电信这样的“命脉”行业，也终于表现出基于本能和理性之间的市场竞争，要比任何理性设计的体制在处理发散信息流方面，更具优势。

被称为“新管制经济学”创立人的 Laffont 教授，最近有一本《电信竞争》的中译本面市（与 Tirole 合著，人民邮电出版社 2001 年版）。翻开首页，我们可以读到：“本书旨在填补一个空白。近年来电信业经历了快速的发展，但是有关的学术研究却裹足不前”；“许多已经实施或正在酝酿中的重要的政策与决策一直是在缺乏清晰的经济理论指导下进行的”。作为“机制设计”学派的高手，承诺要用高深的经济学理论来对电信改革提供“指导”，非常顺理成章。

不过，要是读者像我一样在阅读中不断追问，作者承诺的可

以“指导”电信开放的理论究竟是什么样的，那么我们读遍全书还是不免失望。这本来不足为怪。当政府部门以市场禁入（限入）为条件、对被管制企业的价格及相关行为施加直接干预时，自发的市场竞争秩序就被破坏了。于是真实世界里的人们一分为二，没有攫取到“管制租金”的，拼命追逐；得到了的呢，奋力保卫。无论如何，总有一个“非生产性（也非交易性）的浪费”存在。无论如何，一个被管制的市场，总也达不到竞争市场的那种“均衡”和“效率”。经济学理论可以在解释以上现象的时候一试身手。以为理性可以设计出一些高深莫测的机制，把市场管制得有模有样，哪里有那个本事？谈什么“次优安排”，那是自找台阶下。人类的本性，是山外青山楼外楼，连“最优”都不满足，怎么会止于“次优”？

令人大出所料，Laffont 教授及其《电信竞争》，对我上面这些“不入流”的见解，其实也是同意的。让我举“激励性管制”为例吧。传统的价格管制原则是“成本加成”，就是管制者依据企业的成本加上一个合理的利润来定价。但是如此一来，被管制公司就没有足够的动力去降低成本。是的，管制者可以去核查企业的“真实”成本。可是，成本并不那么容易被核查，因为“公司会掩盖低成本的事实”。况且，即使管制者能够神奇地把垄断公司的真实成本核查得一清二楚，由于缺乏控制成本的内在动机，已经发生的真实成本是否真正是“低成本”，还是大有疑问。结果，无论引入多么高明的成本核查程序，被管制企业的成本状态还是“糟糕”和“不如人意”。这似乎给“机制设计”学派提供了用武之地，一个“高效能激励性方案”不负众望地被提了出来，这就是《电信竞争》花费了许多篇幅专门加以论述的“最高限价管制”。

为什么把最高限价看成“高效能的价格管制”？第一，最高

限价等于一个固定价格合同，公司每增加1元成本就减少1元净收入，这可以激励企业节约成本。第二，最高限价可以矫正成本加成管制的“价格结构不合理”，因为只要(平均的)价格总水平不超过最高限价，公司可以针对不同的客户收取不同的费率。在后一种情况下，最高限价在理论上可能符合 Ramsey 定价原则，就是在保证被管制公司利润不为负的条件下，定价使“社会福利最大化”。

其实，从斯密(1776年)到科斯(1945年)，经济学的“古老观点”就已经指出，那些具有高固定投资成本、从而平均成本高于边际成本的行业，如果按照边际成本定价，一定导致亏损。可是，高于边际成本的定价，又怎样保证“社会福利”不受损失？我所知道的一些经济学研究已经指出，出路就是“适宜的价格分歧”，即“必须在那些给公司带来正效益的价格中找出各种受消费者欢迎的服务的价格”(第54页)。这里的关键词是“各种”，就是说，差别定价。

但是，切莫过早欢呼理性的胜利。因为至少还有一个问题没有解决。最高限价怎么就能够恰好被管制者定在“保证公司不亏损而使社会福利最大化”的水平？这里，理论的精妙又一次依赖于一个前提性假设，那就是管制者要知道被管制公司“成本状态”的充分信息。否则，在“保证公司不亏损”里，就已经含了一块“租金”，成本被高估的公司在最高限价规则下，照样可以得到与其控制成本的努力无关的收益。对此，作者心知肚明地坦陈，最高限价方案并没有因为利用了更复杂的理论工具就注定“优于”成本加成合同。后者“尽管对降低成本的激励不够，却能够有效地榨取公司潜在的寻租”(第36页)。换言之，在市场禁入的条件下，无论管制者多么高明，他也只是在两种均未完全消除浪费的管制模式中选择一种：是用成本加成办法“榨取租金”，

还是用最高限价激励被管制公司节约成本?

原来天下并没有可以"指导"价格管制优化的理论。相反,作者反复指出,"没有一种万能的模式"来"制定一个对所有运营商都适用的法规"(第 36 页)。这个结论对于机制设计学派来说,当然于心不甘。所以作者还是希望"最好是设计一个合同清单让公司自己去选择:当公司效率高时采用高效能激励合同,当公司效率低时采用低效能激励合同"(第 37 页)。设计固然很高明,但是只要拿来一试,我们还是和作者一起发现,如此"完美的筛选"要付出高昂的代价(第 37 页)。翻来翻去,本书最后提出的一个"指导"意见是,正确运用激励性价格管制的方法"就是学习与实践"(第 69 页)。我以为,这就是高手啦。他们知道机制设计招数的局限,与那些以为靠一堆"科学设计"的定价公式就可以包打天下的低手,划清了界限。

作者没有指出的是,在市场禁入的约束下,由于竞争的缺乏,根本就不可能依靠精确表达的理论,就完全消除价格管制中的"社会福利损失"(也就是"租值耗散")。种种精心设计的管制机制,至多改变垄断租金的分布,从而引导当事人寻租方式的改变。更一般的结论是,市场竞争不是理性设计的结果,而是哈耶克所说的产生于"本能和理性之间的文化演化"。令人高兴的是,在电信这样的"命脉"行业,也终于表现出基于本能和理性之间的市场竞争,要比任何理性设计的体制在处理发散信息流方面,更具优势。

为市场重组留下空间

——关于中国电信集团的再次分拆

政府下命令分拆政府独家拥有的公司，固然是政府毋庸置疑的权力，但是行政性分拆的结果是否合适，最终还是要经受市场的检验。为了减少再矫正的费用，电信改革政策不能局限在各种行政性重组（分拆）方案之间做选择，而应该早一点把“行政性重组还是市场性重组”的问题提上台面。在中国电信集团将要面临的又一波重组中，尤其要注意为市场性重组创造条件，留有空间。

有报道说，刚刚挂牌不久的中国电信集团又面临一次新的分拆。最新的消息是，中国电信集团面临的分拆，还不单纯为了境外上市的“主业与辅业的剥离”，或“优质资产率先剥离”，而且有可能是进一步分拆固线基础网络。在全球各大股票市场纷纷调低电信股的估值之际，中国电信集团将怎样进一步分拆并迈出上市之路，当然格外引人注目。从国内市场的角度看，这家占有2000年全国电信市场55%份额的龙头老大的再次重组，势

必引起公司内外各相关利益方的机会空间重大变化，没有人可以对此视而不见。

这使我们有机会来讨论一个问题：政府垄断产业在开放市场竞争的过程中，行政性分拆手段的地位和局限。本文的中心论点是，政府下命令分拆政府独家拥有的公司，固然是政府毋庸置疑的权力，但是行政性分拆的结果是否合适，最终还是要经受市场的检验。要是行政分拆不妥当，将来市场总还要追加一个成本把格局加以重新调整。为了减少再矫正的费用，电信改革政策不能局限在各种行政性重组（分拆）方案之间做选择，而应该早一点把"行政性重组还是市场性重组"的问题提上台面。在中国电信集团将要面临的又一波重组中，尤其要注意为市场性重组创造条件，留有空间。

旧话重提论"分拆"

刚刚完成的 1999 年～2000 年电信产业重组，基调就是分拆。原中国电信被一拆为四，中移动独立、卫星通讯独立、寻呼独立而后并入联通，剩下就是专营固线通信的中国电信集团。在分拆之余，辅之以"不对称管制"，就是倾斜式扶持联通，以及开放市场准入，就是给新组建的网通和铁通增发营运牌照。这样，加上原来就已经存在的吉通公司，电信市场上好歹就有了六、七家基础电信营运商。

靠分拆在位垄断公司的办法来形成市场竞争，在国际上通常被称为"美国模式"。1982 年，原美国电信垄断商贝尔系统被分拆为专营长话的 AT&T 和 7 个地区性市话公司，长话市场得以开放市场竞争。顺便提一句，当年贝尔系统的垄断类型很特别。贝尔是发明电话的私人公司，在市场的打打杀杀中占据了

美国电信市场的很大份额。因此，在开头的时候，如同今天的微软公司一样，贝尔的“垄断”——占有市场份额较大、从而拥有“市场权力”——属于“竞争中形成的垄断”。就是说，不是别人不可以做，而是一时谁也做不过它。但是，1921 年美国通过了一个新的法例(The Graham - Wills Act)之后，贝尔垄断的性质起了变化：新法律限制别人自由进入电信市场，只允许贝尔一家在电信市场独大。作为交换条件，此后贝尔的全部定价和服务质量，要接受行政管制。从此美国电信市场，演变成“管制下的垄断”。

各位读者，立法或行政造成的垄断，非有立法或行政行动而不能破除。在这个意义上，1982 年美国通过行政和司法行动分拆贝尔系统，是美国电信市场开放竞争的一个必要步骤。这与近来美国司法部和一位法官意欲强行分拆微软，情形有所不同。也在这个意义上，中国政府用行政命令分拆原中国电信，以及前几年用命令组建联通，都是必要之举。政府不采取行政行动开放政府垄断的市场，竞争局面怎么形成？这就是中国老话说的，解铃还须系铃人。

麻烦在于，政府解铃的时候，一不小心就可能顺手系上另外一批铃铛。屡系屡解，屡解屡系，政府可不就有得忙了？用行政性手法处理市场问题，常常就产生如此连带效果。即便是出于“改革的目的”，情况也不会有很大的不同。因为行政性手法的局限，在于信息处理的动机和能力，与目的的伟大还是卑微无关。所以，恰恰是“为了开放市场的改革”，要慎用行政性手段，用的时候要讲究，并要特别注意为市场性手段创造条件。

具体来讲中国电信的分拆吧。我的看法，1999 年政府酝酿进一步开放电信市场，考虑把原中国电信拆小一点，有其道理。原中国电信占了 1998 年末全部电信市场的 99%，既庞大又全

能，不适当拆一下，听由小小联通与之“竞争”，那就是再过100年，也够不着所谓“双寡头垄断竞争”的边。不过，值得讲究的是“怎样分拆”，因为并不是任何一种分拆，就注定可以增加市场竞争的可操作性。

以上这点意思，我在两年前关于中国电信重组的系列评论中已经提到。针对当时“以拆为主”的思路，我援引过印度电信改革的教训。1992年，印度政府决定率先将全国固线市话和移动电话市场，分切成20个“覆盖区”，并允许每一个“覆盖区”招标一个民营固线市话服务商、两个移动电话商和若干个寻呼服务商，来与分别是每一个覆盖区里的第一固线、第一移动和第一寻呼的原印度政府垄断电信商（DOT公司）“竞争”。我把如此具有印度特色的电信分拆叫做“无效分拆”，因为它限定新进入的电信公司在分拆的覆盖区里活动，却保留在位垄断商对国内国际长话网络的独占。

作为对照，基于英国的经验，我又提出“无须分拆的竞争”。那就是政府并不分拆在位垄断商，而是进行私有化产权改造，但通过立法允许另外一家全能电信营运商重新铺网、接入、放号，经过为期7年的“双寡头垄断竞争”，再开放多头进入。“无须分拆形成竞争”的长处是，数个全网一体化的全能电信商之间的竞争，更适应新技术条件下的市场需要。果不其然，英国模式令美国分拆长话和市话的办法相形见绌。1996年美国新的电信法允许长话、市话、移动和有线电视互相进入，相信就是吸收了英国的经验。

我那篇文章最重要的发现，是“分拆”和“无须分拆”，既可能殊途同归形成电信竞争，但也都有可能，在观念和既得利益的双重束缚下“变味”。我指出1994年我国组建联通就是大体参考了欧洲模式，但是可操作的电信市场竞争并没有如愿出现。现

在不得已再求助美国式"分拆",还是要当心变味。那篇文章的结尾如下:"有各式各样的分拆之道,也可以完全不经过分拆,但重组电信必不可缺的是形成可操作的市场竞争,因为导致电信服务价格下降、市场扩展和创新迭出的,既不是'分拆',也不是'非分拆',而是经过分拆或非分拆方法形成可操作的电信市场竞争。"这个结论,至今我自己还是满意。

绕不开的问题

按照业务纵向分拆了原中国电信,是否就形成了可操作的电信市场竞争?目前可以看到的,还是一个极不平衡的局面。在移动通信市场上,中移动与联通之间的"双寡头垄断竞争"硝烟弥漫,开始让客户受用。最近有机会请教中移动河南省一些市县公司的经理,我才知道当前在市场上最强烈要求降低无线通讯资费的,已经不是消费者,而是两家移动公司的一线业务员!他们认为公司(其实是政府)规定的资费标准还是"过高",以致影响他们争取客户。由于是内行,他们在现行价格管制下创造了许多"变相价格战"的战术,用心之妙,令人叹为观止。这里改变供应商行为的,不是开会,不是讲大道理,也不是消费者的抱怨,更不是像我这样的"外行专家"写的什么电信改革文章。实质起作用的只有一个因素,这就是消费者可以选择彼此竞争的供应商。如此之下,供应商出于自己的利益,就千方百计讨好顾客。

可是,固线通信市场仍然还是另外一个故事。是的,人们可以说,局面已经有了某种变化。联通拥有面线营运牌照,也已经声明将投资77亿建设可与中国电信集团竞争的全国固线网络;铁通可以依托满足铁路通讯之余的网络能量向市场放号,并预

言要在未来几年争得固线通讯市场25%的份额;网通来势汹汹,依仗高速宽带网络新技术要做"营运商的营运商",同时努力开拓直达最终用户的"非接入通道";联通、网通、铁通和吉通都拿到了IP电话的牌照,可以在互连互通有效的条件下,参加争夺中国电信集团的固线客户。加上已经拥有1亿用户的移动电信,对固线通信产生一定的"替代",也将竞争引进了固线电信市场。

但是,由于以下几点理由,即便把上述全部加到一起,还是不足以动摇中国电信集团的既有垄断地位,还是难以在短期内形成固线市场的可操作竞争。(1)电信通信服务对遍布全国、直达用户的网络依赖极大,比较起来,目前联通、网通和铁通的网络,不是局部的、片面的,就是未来式的;凡是对手网络尚未覆盖的地方,固线用户还是没有选择余地。(2)与中国电信集团掌握的1.3亿户相比,其对手们拥有的最终用户数目不足为道,而"网络效应"的意思是说,多一个用户会增加其余用户的价值。(3)移动对固线通信的替代作用,不可高估。比如那些对通信质量更敏感的"高端客户",不会因为有了方便的移动通信因此就告别固线服务,而对廉价更敏感的低端用户,移动服务的费用要低于固线,还不是现实。至于没有移动网络的地方,无论什么客户只好"选"固线。

所以,我国固线通信市场还是没有形成可操作的竞争。消费者和舆论关于市话资费不绝于耳的抱怨,审计部门关于各地电信胡乱计费行为的报告,以及信产部公布中国电信集团荣获消费者投诉"冠军"的记录,在我看来都是竞争尚未可操作的表症。中国电信集团的领导人分析公司现状,用了一句"上急下不急"。其实这是蛮"正常的"。没有竞争的推动,卧榻之旁听不到他人酣息,门口无人激烈争抢客户,几十万人自下而上的"急"从

何来？数月之前我写《再论数网竞争》，结论是虽然经过1999年～2000年电信产业的全面重组，尽管有了一个数网竞争的初级模样，但是我国电信体制还是带有结构性缺陷。那里没有点清楚，结构性缺陷主要来自固线市场上中国电信集团的一家独大。问题没有完全解决，分拆之议卷土重来，毫不奇怪。

避免"无效分拆"

不过，我们要当心"无效分拆"的陷阱，那就是分拆搞得大刀阔斧，但市场的竞争性并没有相应增加。分析各种可能的分拆谋划，评价标准是增加可操作竞争，而不是分拆本身，更不是所谓"分拆的力度"。

例如，将中国电信集团按照区域，"横切"成南北两个固线电信公司，或者7～8个区域性营运商，如何？我的看法，竞争还是难以操作，因为中国电信集团尚存的种种毛病，与其说是因为"大"，不如更准确地说是因为"独"。横向分拆可以变大为小，但是不能变独为多。所以横拆之后，客户的选择不会有实质性的增加。比方南方一个客户，要是对南中国电信公司的服务不满意，可以让北中国电信公司为他拉一条通话线吗？此路不通，难道为了得到良好的电信服务，非要举家北迁不成！

主张横切的意见，也许可以援引南北石油的经验。是的，北方石油公司南下，正如南方公司北上一样，"抢购"加油站的竞争如火如荼。我没有研究过那种竞争，但即便效果很好，也不单单是分拆的结果。那是"先分拆、再互相进入"。更要紧的，任何地方的10个加油站，可以5个被北方公司收购，5个归入南方公司的旗下，彼此展开竞争。区域性电信公司，即便在分拆后允许交叉进入，如何照办得了？一个电信网络，无论谁收购了去，还

是一家独营;倘若再建,那就排在联通等等之后,还是不能在短期内形成可操作的竞争。

那就再来一次"竖切"吧。就是说,固线长话与市话分立,或者分立后的市话再横切若干,成为类似当年美国区域性小贝尔那样的格局。这样的方案,着眼点是增加长话市场的竞争,因为从此哪家长话公司也不可以凭借自己同时拥有市话的优势,"欺负"那些不拥有市话的对手。但是,美国人当年用此法的时候,MCI 作为 AT&T 的竞争对手,不但早就被批准设立十多年,而且利用微波通信技术已经大铺第二网、并利用执行网的办法,实际上具备一定的市场能力。所以,1982 年的纵向分立,使美国长话市场的竞争立即变得可操作。即便如此,纵向分拆也仍然保留了市话的独家垄断地位,要再过 14 年等新的电信立法以后才来解决。

目前我们的电信市场上,并没有与中国电信集团大体旗鼓相当的固线营运商。在此现实约束下,就是分拆了长话与市话,还是要等待联通等新公司的逐步成长,才能看到分拆所期望的长话竞争。至于本地电话网,可能拆小,但仍然基本上维持"独家",还将成为妨碍可操作竞争的瓶颈。所以我的观点是,从增加竞争的角度看问题,无论横切还是竖切,进一步分拆中国电信的"油水"都不大了。

考虑电信率先对广电开放

但是,可不可以考虑进一步扩大电信市场的准入?仔细回顾一下,"扩大市场准入",才是国际国内电信改革成功经验的精华所在。美国的分拆模式,以准许 MCI 等新公司进入长话市场为轴心,所以实质是"为保证准入的分拆";至于其余留的地方电

话独占，拖来拖去，最后还是靠长话与市话、固线与移动、传统电话与有线电视的交叉进入、也就是扩大市场准入来解决。英国模式，走的是“无须分拆的竞争”路线，一开始就准许组建一家新的全能电信营运商进入固线市场。我国自己的经验，不但1993年成立联通、开放电信增值业务是市场准入，吉通、铁通和网通，无一不是扩大市场准入的结果。要是没有市场准入的逐步扩大，就不会有电信市场今天的局面。

问题是，迄今为止我国电信市场的准入，范围还是过于狭窄。特别严重的缺陷，是没有把境内全部信息传输网络资源，统一纳入开放电信业务的盘子。说来不容易相信，搞了多少年中央计划经济，反了多少年重复建设，由各个行政部门控制的全国性传输网络的数目之多，堪称世界之最。实际的状态是，中国早就存在着“数网”，就是部门割据、彼此从来不开展市场竞争。所以1998年我在电信论战中提出的“数网竞争”，半点创新也没有，只不过提了一个直白的问题：国人既然已经支付了数网的成本，为什么就不能享受一下竞争的收益？

从增加市场竞争的角度看，最可能牵一发动全身的，就是电信市场对我国有线电视传输网络开放。据报道，目前我国有线电视用户近1亿，遍布城镇乡村；由光缆和同轴电缆混合组成的有线电视节目传输网络，总长度240万公里。在技术和市场需求的双重刺激下，各地有线电视网络近年正在经历数字化技术、网络整合和公司化营运等一系列变化。在新的技术条件下，电视传输网络除了传统的视频传输，还可以从事语音、数据传输和电路出租业务。恰恰是这些新的业务可能性，具有与固线电信竞争的极大潜力。特别是有线电视网络宽带入户、掌握着数量巨大的“最后一公里”资源，能够显著增加固线市场的竞争、给在位垄断商带来“可置信的威胁”。1996年后的美国，1998年后的

欧盟，以及2000年后的中国香港，纷纷允许电信业务对有线电视网络开放，道理就在这里。

在考虑再次分拆中国电信集团之际，为什么不可以比较一下开放有线电视网络的可能性？不需要殚精竭虑的谋划，只消实施类似对铁道通讯网络的政策，允许有线电视网络在保证完成节目传输之余，参与各类电信业务，电信市场大局，全盘皆活。这可不是什么惊人之语，因为我有"法律根据"。去年国务院颁布的中国电信管理条例，白纸黑字把视频传输归入"电信"范畴。

既然已经是电信的一部分，为什么不可以从事电信业务？

因为没有营业牌照。为什么不发他们一个？主管部门官员说，要有条件，一要完成电视台与传输网络的分离，二要同意"双向进入"，就是有线电视网络可以从事电信业务，电信网络也可以从事视频传输。据了解，台网分离容易被接受，也不难办到；难的是"双向进入"，因为据说广电网络部门的回应是，我们是特殊行业，不可以同意已经承诺对外开放的电信企业进入。于是，中华人民共和国法律规定纳入电信的有线电视网络，还是不可以从事电信经营业务。现状是，政策限定广电与电信部门井水不犯河水，虽然由于机会的诱惑，下面的"犯规"之举五花八门。

僵局的真正原因之一，是广电网络与电信相比实在太弱。这个系统是自下而上、靠用户出一点、地方政府出一点、中央补一点建成的。网络的整合性差，不但表现在全程全网的技术整合性能低，更表现在系统管理的散和乱。相比之下，中国电信集团就是一个人高马大的巨无霸。看清这一点，读者不难了解广电网络"特殊论"的其他含义。把提出"双向进入"的同志调到广电部门，他也立马就知道双向政策要不得，还是"特殊"为好。反过来，要是允许广电网络"单向进入"电信市场，电信部门领导面临的压力是"如何向系统内几十万职工交代"？

突破僵局之策，还是可以从自己的经验中寻找。比如是否可以考虑，仿照“不对称管制”扶持联通的办法、再发明一个“不对称双向进入”政策？就是说，允许广电网络涉足电信业务在先，而让电信进入视频传输市场在后。前后之间，可以一年半载，也可以数年为期，两部门谈判、政府批准即可。或者再弄得复杂一点，双向开放业务不但时间不对称，范围也不对称。比如广电可以从事全部电信业务，但电信将来也不得从事非商业性的视频传输，确保广电“特殊任务”的万无一失。

粗粗想来，“不对称双向进入”有四大好处。第一，在较短的时间内，固线通信市场形成可操作竞争；第二，中国电信集团可以不分拆，或者选用“分拆力度”较低的方案，尽可能保留固线全程全网的完整性；第三，大大加快广电网络的整合和改造；第四，在市场机会的吸引和竞争压力的共同作用下，中国电信集团与广电网络集团的市场化、公司化改造，将大大加快。多蚌相争，消费者肯定不会反对。电信市场会在变局中进一步扩展，而中国可能有一个更好的基础电信格局，来迎接进入 WTO、以及向国内民营经济全面开放的机会和挑战。

前景如此美好，读者或许就还有耐心听我做最后一点补充。允许广电网络非对称准入电信，需要许多配套。其中最重要的，是要允许目前已经持有电信牌照的联通、网通、铁通等各家新兴通信营运商，与广电网络自由结盟，在市场谈判的基础上，全面重组各自手中的网络、客户、管理和融资能力等等各种资源。比方，联通融到手的资本，投资到广电网络的改造，是否比全部重新铺新网更合算？网通没有最终接入用户，在什么条件下可以“分享”广电的“最终一公里”？要强调的是“自由结盟”，就是基于各自利益计算的商业谈判，因为惟有如此，才处理得了涉及如此巨量的涉及琐碎细节的信息。行政性手段（无论分拆还是合

并)相形见绌的地方,正是产业重组过程中本质上发散的信息流。要避免"解铃又系铃"的尴尬,政府不妨"只说不练",就是只规定解铃的方向、政策和规划,但把解铃的具体操作,尽可能交给市场。这样的游戏,政府充当全部电信公司的惟一老板,那是玩不成的。所以,政府电信公司的产权重组,应当大大加速。

邮政专营的三个理由

无论如何，不要让法律责任、规模经济和普遍服务之类的大字眼，成为行政垄断部门手中的人质。我们不妨斤斤计较一下，为了这些大字眼，究竟谁要付出代价，付出多少；又是谁从中获得了利益，得到多少。

据报道，针对社会舆论对信件和包裹速递业务邮政专营权的种种质疑，国家邮政局有关人士提出了三点理由，概要如下：

第一，信件的内容，含有个人隐私，有的还涉及国家安全，如果信件传递实行放开竞争，政治责任、法律责任都无法落实，人民的通信权利得不到保障，国家安全也将受到严重损害。

第二，邮政承担信件寄递服务，以连通全国、覆盖城乡的庞大实物运递网作为物质基础。为了降低成本，除信件业务外，国家还赋予邮政报刊发行、物品运送、货币流通等任务，扩大邮政经营规模，分摊实物运递网的固定成本，自我消化部分政策性亏损。

第三，信件寄递的邮政专营可以保证普遍服务，因为各地区

之间的实际成本差别很大，如果放开竞争，必然出现有利润地区有人干、无利润地区无人干的局面，广大农村及边远地区就没人去送信了。

推敲下来，这三点理由，没有一点可以成立。

先说法律责任吧。是的，连居民早起买油条豆浆那样的小生意，也有法律责任。掺入了洗衣粉的油条，吃下去可能闹人命官司，比信件的个人隐私要严重得多。为什么偏偏信件传递，非专营不可？

邮政发言人的道理是，专营才容易落实信件传递的法律责任。就是说，邮件一旦出现法律责任问题，消费者可以上门找领导追究，甚至可以对簿公堂。私营的邮件传递公司呢？打一枪换一个地方，你上哪里去落实法律责任去？

听起来，这是为消费者着想了。不过，要是邮件专营在落实法律责任方面真的优于私营邮件传递，后者早就关门大吉。天下毕竟没有对自己邮件的法律责任漠不关心的消费者，为什么需要听发言人的唠叨？事实是，恰恰是被认为难以落实法律责任的私营信件传递业，在与邮件专营的竞争中，火得让亏损严重的邮政无地自容，才引来邮政方面对民营快递的打击行动和邮政发言人的舆论诉求。

消费者并不蠢。他们不是年幼的被监护人，有能力独立判断邮件传递的质量，正如有能力比较各种服务价格是否公道一样。至于涉及国家安全的政府机构邮件，当然可以由政府下令只准交付邮政传递的。即便如此，在下的意见是，也应当容许纳税人根据可靠的经验数据，检查政府购买邮政局的服务是否合算，没有浪费纳税人的钱财。

再论规模经济。发言人论证说，为了提供邮件传递服务，邮政系统已经铺设下了全国性的邮政网点，支付了巨大的投资成

本，并还要继续承担昂贵的网点维持成本。因此，容许私营信件传递公司来与邮政局抢生意，将导致国家邮政投资的浪费和规模经济的损失。正确的政策是，维持信件传递的专营还不够，还要连带将所有维持邮政网点的其他业务，比如报刊发行、物品运送、货币流通，统统纳入专营的范围。

老天爷，这是哪一门子的经济学？建设邮政网点的投资（准确一点应该称为财政投入），不但在技术上已经成为沉没成本（再也难以他用），而且在财务上早已报销（因为已经列入历年国家财政开支）。换句话说，邮政系统使用全国的邮政网点，并不需要为固定投资提供市场水平的回报。今日我国邮政的巨额亏损，实质上是在免费使用财政投入的邮政网点的条件下，邮政的营业收入，还不足以抵消其经营成本的开销！

可变成本，是随产量（服务量）变化而变化的成本。粗略一点说，在增量的意义上，可变成本就是边际成本。各位看官，在投资约束足够硬的条件下，如果一项生意的收入连其边际成本都不能补偿，谁还会继续这项生意呢？想想看吧，固定投资已经沉没，不妨认栽，咬牙挺下去；但要是连可变成本也不能补偿，岂不是每天都要烧钱？如此生意，还不早就应该另起炉灶。

但是邮政发言人的经济学截然不同。邮件经营亏损吗？那是因为规模不经济。于是要求扩大专营范围，报刊发行、物品运送、货币流通，统统专营。倘若专营扩大了，再亏损怎么办？答案是，再增加专营项目！如此水多了加面，面多了加水，就是将专营扩大到整个中国经济，你不是要把整个中国都赔掉吧？

让我们看看邮政专营的竞争对手吧。这些刚刚初出茅庐的民营快递公司，不但要对营运的可变成本负财务责任，而且还要对网点建设的固定投资负全盘的财务责任。是的，他们大量利用国家既有的实物运递网，包括机场、航线、货舱、铁路、码头之

类。不过无一例外，他们要为各种各样的利用付费。就是说，他们在增加国家既往固定设施投资的收益。同那个免费使用国家固定投资、但依然亏损累累的邮政专营系统相比，究竟谁代表着更先进的社会生产力？

最后，所谓普遍服务。邮政专营的逻辑是，你国家要我在落后的山村取信送信，就要让我独家垄断所有富裕地区的一切有利可图的邮政业务。这是以丰补歉的方略了。问题是，如此混成一锅，普遍服务的成本收益无法被单独衡量，正如邮件运递的效益不能被独立考核。邮政的亏损，究竟多少是因为普遍服务，多少是因为管理不善，区分不出来。既然难以区别，鱼目混珠就大有可乘之机。这不是说邮政局的人品行不好，而是说监督和衡量不到位，天长日久难免行为扭曲、积习成弊。

要减少行为的歪曲，就要将普遍服务与商业化服务适当地分离开来。普遍服务是政府对所有公民提供最低程度社会服务的承诺，由财政开支担保实施。商业化服务，则按照市场准则行事。在分离的体制下，到山村取信送信吗？按照核定的标准由财政给予补贴。政府甚至可以对邮政部门及其竞争者一视同仁，招标选择合格的普遍服务实施者。至于发达区域的信件传递和相关邮政业务，听由市场开放，欢迎新进入者来撇奶油。竞争自会平衡供求，政府照章收税就可以了。

无论如何，不要让法律责任、规模经济和普遍服务之类的大字眼，成为行政垄断部门手中的人质。我们不妨斤斤计较一下，为了这些大字眼，究竟谁要付出代价、付出多少；又是谁从中获得了利益，得到多少。

市场间竞争与股市规范

当下股市里那些最严重的问题，根源在于我国金融业“市场之间的市场竞争”严重不足。股市与其他各类筹资融资市场之间，缺乏市场竞争；而各类股市之间的竞争，也大为不足。

关于股市黑闻的讨论，有一个问题还没有人问：完全可以过门而不入、或见势不对、拔脚就跑的投资人，为什么在据说平均都亏钱的条件下，仍然对黑闻不断的市场趋之若鹜？《南方周末》发表陈涛的文章里，对2000年中国股市的“投入产出”，有一个精彩的估计：投资人上缴的印花税与券商佣金超过900亿元，而上市公司创造的利润，包括披露不实的水分在内，不到800亿元，其中向投资人分配的现金不多于100亿元。考虑到当下股市的全部市值约为5万亿，那么即便印花税和佣金为零、上市公司的利润全部分配给投资人，在这样一个股市上投资，收回本金怕也要40年以上。如此的市场机会，为什么依然人头汹涌？

不对称的市场

考虑一下我国股市的制度基础吧。大家知道，中国公司上市要经过重重审批或评审，交易所、券商和其他中介服务的资格，非政府特许不能取得，所以市场供给方的竞争，受到了严重的限制。但是，从市场的买方、也就是投资人一方看，进出市场却是自由的。在这样一组条件下，上市公司的质量较差，卖方想圈钱、以及某些交易中介搞种种名堂"黑"投资人，在我看来都不难解释。比较难的问题是，为什么还有那么多的投资人偏偏"喜欢"这个市场。说投资人"不成熟"，甚至"中国人生性好赌"，还有什么市场"高度信息不对称"，要自圆其说怕都有一定困难。在一个数千万投资人参与、重复多年的"游戏"里，瞒天可以过海，是很大的一个神话。英雄和魔鬼的故事固然引人入胜，但是拿神话来解释真实世界，不是可取的办法。

市场间竞争不足是关键

本文认为，当下股市里那些最严重的问题，根源在于我国金融业"市场之间的市场竞争"严重不足。这主要是指，我国股市与其他各类筹资融资市场之间，缺乏市场竞争；而各类股市之间的竞争，也大为不足。比较而言，股市本身规范程度的高低，并不是第一位重要的。不是吗？比照国内其他各类市场，股市现有的规范程度就已经相当不低。无论从相关法规的齐备程度，管制机关的权力集中程度及其工作人员的专业水平，管制手段的强度和使用频率来看，还是从政府高层、新闻媒体和大众的关注程度着眼，股市的规范水准即使拿不到全国各类市场里惟一

的甲等,恐怕也是甲等之一。政府和民间对股市规范的投入已经不少,结果还是"道高一尺,魔高一丈"。这件事情,是不是需要向别的方向上想一想?

我自己相信的"逻辑"是这样的:金融业的市场间竞争,不仅仅是各种投资收益率和筹资成本率之间的市场竞争,更是各类市场各种金融交易"信用"可靠性之间的制度竞争。市场间竞争不足,投资人没有选择更可靠投资场所的余地,只好"将就"现存市场的结构及其信用水平。连带的影响,就是市场供给方为了自己的利益而提高交易可信程度的努力,缺乏动力。市场竞争不足,靠专家和政府自上而下"规范市场",是文不对题的。

让我先从入市投资的需求总量谈起。那涌进股市的百亿千亿资金,无论来自个人还是机构,都是自觉自愿为搏利而来,是英文里讲的"willing to pay",也就是自愿付出来的钱。这些投资者都不是小孩子,都有行为能力。大家愿意进场下单,在一个不准卖空的市场里导致"买压高企",谁有什么办法?春江之水,烫还是不烫,鸭总是知道的。当事人不怕烫、甚至偏好"烫一把就死",别人不便多说什么。在这个意义上,市盈率就是股市的市价,已经包含了你看"太高"就卖、他认为"不太高"就买的全部信息。

问题是,千家万家投资人在股市上的自愿付出,是在现有局限条件下的决策和行为。公家机构的钱,在有效地节约代理成本的制度建立起来之前,花到哪里也会"扭曲",到了股市上只是放大了"不正常"。撇开这一点,人们的钱财究竟多少用于消费、多少用于投资,以及多少用于这类投资、多少用于那类投资,是在现有金融制度约束下的选择。要解释万亿社会资本"自愿追逐"仅有每年只有800亿利润含"水分"的投资机会,非问一问它们的"机会成本"或"机会风险"为什么如此之低?就是说,为什

么社会资本没有其他更好的去处。这一问，不能不超越股市，涉及金融市场的整体。简化一点来讲，主要的约束变量有以下三项。第一，利率以及银行金融交易的进入壁垒；第二，人民币可自由兑换以及资本项下出入境流动；第三，其他股本交易市场包括地方性柜台交易和二板三板市场的合法性。常识告诉我们，涌入股市的投资总量，无论如何也不是单独被决定的。

利率自由化有利投资选择

利率由市场决定的意义，不单单是“有效配置”消费和投资。利率由市场竞争决定的体制，还鼓励产品市场与投资品市场彼此展开“市场信用基础”方面的竞争。比方一个服装市场和一个银行服务市场，两边都可能“搞鬼”，也就是既可能有假冒伪劣的服装，也可能有假冒伪劣的银行服务。要是服装市场的价格和银行的利率都放开，那么价格可以反映服装的质量，利率可以反映银行服务的质量。在这个体制下，要是服装市场改善其“可信程度”的努力大于银行市场，那么在服装市场上用来识别服装质量的信息成本会下降，其他交易费用也可以得到节约，因此服装市价相对于利率会下降得更快，从而刺激对服装的市场需求增加。由于那部分“可服装可银行”的购买力更多地流向服装市场，银行业要对此作出反应，非加快自身信用质量的提高不可。

倘若政府管制了服装价格和银行利率，上述“信用进步机制”就被削弱了。因为各方面提高市场交易可信度的努力和花费，不能通过市场化的价格和利率机制来获得回报。所以，但凡政府管制价格的地方，不但产品和服务的品质考被成为政府的责任，而且市场的或黑或白，也成为行政问题甚至政治问题。想想看吧，政府为了社会利益控制交易质量，怎么比得上彼此竞争

的厂商为了自己的利益控制产品和交易质量？所以，政府长期管制价格的结果，不但供不应求成为常态，产品和服务的质量低下、乏善可陈，而且市场交易的可靠性，比一个自发竞争的市场体系，通常也要低几个数量级。要是政府只管制利率而放开服装市场价格，那么情况就会对银行不利。因为银行优化自己信用的行为就将单方面受阻，它不能对围绕市场信用质量的竞争"还手"。这时的银行，要抢客户并赚取所谓"平均利润"，非大大搞鬼不可。

上述机制，同样作用于资本在银行和股市之间的流动。一般来讲，利率下降会将资本从银行"吸出"，流向股市，反之则反之。不过，这里讲的利率是市场利率，是在商业银行与商业银行之间的市场竞争、商业银行与其他市场譬如股市的竞争中决定的利率。什么意思呢？就是银行与银行、银行与股市彼此在市场上竞争那些"可人A银行可人B银行"、以及"可人银行可人股市"的社会资本。利率在市场竞争中被决定，股市的总利得要与银行利率相竞争，而银行也必须通过金融创新才能够对吸引力增加的股市"还还手"。许多人看到美国股市发达，天下第一，就强调那里的市场规范水平世界一流。但是，问一问"所以然"就可以知道，奠定美国股市先进性的，可不是因为那里市场中人的"道德高尚"，而是历史上的美国银行比较糟糕，鼎鼎大名的金融经济学教授米勒(Merton H. Miller)，曾经直言不讳地把美国银行业看作"美国的悲哀"。20世纪30年代大危机之后，"新政"对银行业管制过度，根本不足以满足融资市场的需要。历史地看，也许可以得到另外一条M－M定理：只要制度成本不为零，银行融资与股市融资之比，由银行与股市之间相对的制度先进性决定。

这个观点，至少对中国股市"不应该有的繁荣"，有独到的解

释力。在股市诞生之前，你说我国的银行业是“白”还是“黑”？天下哪里见过，一家银行付给存款人的真实存款利率，可以在长达十数年里竟然是负数？你又在哪里见过如此“说放就放、说收就收”，惟行政命令是从、视市场合约如无物的“商业银行”？那天文数目般的放贷坏账，最后靠“债转股”了事，那么实际上支付给存款人的“本息”，究竟是什么？但是，就是在这样一种银行体制之下，中国人还是创下了存款增长的世界记录。原因无非一条：除此“银行”，别无其他投资场所可以满足收入增长的中国人的投资需要。股市开放之后，银行的“为渊驱鱼”总算有了一个“出口”。大批投资人被“赶”向股市，实在情理之中。摆明的逻辑是，一个“白”的银行旁边，不容易长时间存得住一个“黑”的股市。要银行与股市彼此竞争，利率松动是起码的条件。行政管制过度，金融品种稀少，金融创新不足，结果就是投资无门。因为其他机会不多，才弄得连下岗工人那点钱，都要拿到股市上试试运气。这样来观察，是不是金融市场整体的问题？

股市与股市的竞争很重要

股市之间的竞争，对于股市“进化”功不可没。看看其他新兴市场的经验吧，像所有老牌市场一样，哪里会没有人搞名堂？以台湾股市为例，纵然开放得比较晚，但是并没有证明晚开的市场一定就“白”。我有幸两次访问台湾，听说过那里“五鬼搬运”的股市花招，早就发挥得淋漓尽致。这两年大陆股市里的黑名堂，不少好像就是从台湾“进口”来的。至于后来台湾股市的规范程度有所提高，与其说是以为台湾当局加强了股市管制，不如说是放松其他市场管制、特别是放松汇管的结果。道理很简单，当投资人可以合法换取一些外币，并被允许到境外投资，台湾的

股市就要面临国际股市的竞争！本地市场固然有种种地利和信息之便，但要是搞得“太黑”，投资人怎么还不会跑？所以，凡放松汇管的地方，股市就逐步加入国际市场“扬正抑邪”的竞争。反过来，高度汇管而又把股市搞得中规中距，是闻所未闻的事情。有人说新加坡是一个反例，但是那个地方至少在名义上还是允许资本进出的，而新加坡股市与香港相比，要差一大截吧？

联系中国大陆的实际，如果汇管和资本项下流动有所放松，会不会还有这么巨大的“游资”生命不息、非在国内炒股不止？是的，到境外市场投资要增加知识不足的风险。但是，在学习可以赚钱的知识方面，中国人什么时候有落在人后的记录？退一步说，就算大多数中国人搞不懂纽约股市，总可以懂一点香港市场吧？别的股票不懂，像中国电信这样享有垄断利润的“好股票”，每月要付电话账单的大陆人也不懂吗？讲来讲去，“投资人可以走”，是建设资本市场信用基础最根本的机制。“可以走”一旦成为可置信的威胁，市场中的“家伙们”就非想想清楚不可了。当然，想搞花样的人，一万年以后还会有的，只是倘若少数人的名堂要砸行中多数人的饭碗，行业自律（自我监管）就有一个起码的基础。说资本市场“高度信息不对称”，意思就是政府和专家对于“股市名堂”永远居于信息弱势地位。所以世界上好的股市，行业自律总是规范的基础。老鼠盯老鼠，加上一只猫，门面就可以比较像样。老鼠之间互不监督，养再凶的猫，还是免不了抓瞎。

国内各类股市间的竞争，又怎么可以忽略不计？从根本上讲，股权投资是一种非常特别的产权安排，一旦投入，除非公司破产，永远不可取回。如此游戏，对筹资人固然“合适”，但怎么可以吸引投资人？于是股权投资的“永不退出”，要加上两点作为“对价”：(1)投资人享有控制公司管理人的投票权；(2)投资人

可以自由转让股权。前一条涉及所谓公司治理结构,后一条涉及股权市场。我国的现实情况,绝大多数上市公司的控制权,不允许市场投资人持有。靠小股东的投票权,要制约"大公司"管理人的行为,从何谈起?剩下的,惟有股权可以交易的权利。我从来认为,在如此"残缺的"股权权利束之下,讨论"投资"与"投机"的区别,是放过了问题的重点。

消灭自发性引致大风险

严重的事情是,对于投资人仅存的"对价物",也就是自由转让股权的权利,也被大打折扣。本来股权转手,是股权持有人天然的权利。股权交易达到一定规模,集中成市,就是股市。至于股权交易会在哪里集中成市,市场会集中到什么水平,股市会形成一个什么样的结构,最后形成一个还是若干个中心交易所、多少个地区性交易所、以及怎样一个场外交易体系,要有一个自发竞争择优的过程。一般讲来,哪里的市场可信度高、交易成本低,股权交易就会向哪里集中。所以,"股权交易成市"这件事情,万万不能被垄断。世界上发达的股市,没有一个是靠行政命令"钦定"而成,也没有只此一家、别无分店的荒唐事情。美国的例子,全国性的交易市场就有若干,纽约股市(NYSE)是一家,美国股市(ASE)是一家,NASDAQ 是一家。后两家前年宣布合并,要经受反垄断法的规制,防止市场垄断阻碍交易的公正和交易技术的进步。在全国性市场之下,美国还有地区性股权交易所若干,还有第三市场、第四市场等等。场外的"店头交易",听起来十分"原始"的吧?但是美国全部债权交易的 90%,是在场外交易市场上完成的!形成这样一个"多层次的证券交易市场体系"的基础,就是可交易的股权权利得到宪法保障,各类股市

间可竞争。“信用”因素在市场间竞争中积聚起来，而欺骗因素被驱逐出去。

认为由于监管水平低，所以证券交易只能按照政府命令定点的见解，是弄反了市场秩序演化的逻辑。越是“初级阶段”，证券交易越分散于“多个市场”，因为那样便于投资人比较鉴别，也便于各个市场在竞争的压力下改善市场的可信程度。几百年前的英国和美国，经验是一致的。即便是10年前的中国，股票交易刚刚起来的时候，也还是离不开地方性交易市场。要知道，“市场的信用基础究竟在哪里汇聚”，不是一个简单问题。由于信息成本极其巨大，离开市场的自发性和竞争性，还没有更加可靠“市场定位”的办法。以为市场可以像行政官员或机构一样被任命，实在过于自负了。别的不提，过去我们多少“部级定点厂”，有哪一个成为今天在市场上有竞争力的品牌公司？那样“低年级的功课”都没有做好，要做“决定市场”、特别是决定证券交易市场这样复杂的功课，哪里来的把握？

比较起来，地方政府干预证券交易市场的定点，比中央政府的同样作为，胜算的机会还要略高一点。这不是说地方政府就一定比中央政府高明，而是地方政府之间存在竞争。甲城的市场太黑，投资人可以跑向乙城。有了这一条，再加上其他种种许多的其他努力，证券市场的秩序，可以上轨道。中国幅员如此之大，东边不白西边白，选择的余地本来很大。全国性的纽扣市场集中在温州、中草药市场集中到亳州，哪里是自上而下规划出来的结果？同样道理，像模像样的证券交易市场，非经过市场间竞争，才能集中到可靠性高、交易成本低的地方。耐不得“麻烦”，政府首长大手一挥，是可以快捷完成“操作”的。但是高度集中的市场定位机制，没有给自发竞争留一点余地，市场强化信用基础的努力，动机就不够了。三数年前，笔者和两位学生基于对淄

博股权交易市场的调查，建议不要全盘关闭地方性股权交易市场。回头看，我国股市上的“道高一尺，魔高一丈”，与全盘关闭地方性交易市场不无关系。

在竞争中规范

讲来讲去，投资人可以自由进出的市场，买方不会出大错。经济发展到今天的水平，差不多家家都要投资。股市“黑闻”，反映了我国金融体系在制度上的“供不应求”。说来不容易相信，若不是全面推进金融自由化，单就股市规范股市，就是规范到了牙齿，黑事还是防不胜防。把政府的威信过度“抵押”进股市，市场秩序又久不收敛，不是什么好兆头。愚见以为，“规范股市”的根本之道，是加强金融业的市场间竞争。当前的要点，一是利率市场化，二是松动汇管，三是开放更多的金融交易品种和市场、包括开放更多的、分层次的股权交易市场。要股市“净化”，就要在竞争中规范，在规范中竞争，在基于竞争的规范下发展。

自发的梧桐树

纽约证券交易所成为美国股票交易的中心市场，就是因为“自发的梧桐树”。这里所谓“自发”，就是人们拥有自由选择到哪里完成股票交易的权利。正是由于无人可以禁止别人发起成市，所以每棵梧桐树下的市场，只好靠竞争来“取悦”投资人。哪棵树的“风水”好，是由其令投资人满意的程度来决定的。

树下成市的启示

话说1792年，24个股票经纪人在纽约的一棵梧桐树下，达成一项关于相互间交易证券并彼此收取最低限额的佣金的协议。在此之前，美国人像拍卖棉花一样在露天的市场上公开拍卖政府债券和公司股票。那时的纽约，差不多还是一个老乡可以把牛赶进去的地方，棉花和股票交易的市场，就在梧桐树下。史家后来公认，当年不起眼的“梧桐树协议”，标志着“纽约证券

交易所(NYSE)"的正式诞生。

转眼之间,200 多年过去了。纽约证券交易所成为当今美国"资本主义的心脏"。要全盘理解今天的纽约证券交易所,不再是一件容易的事情。你我当然可以大致地"猜想":熙熙攘攘的人群无非在此博利而已。但是,倘若没有多年的专业训练和实践"浸润",要讲清楚这个市场上的博利游戏究竟是怎样进行的,怕是再聪明也不能够。好在本文并不打算讨教怎样到 NYSE 博利,我好奇的是一个"不太实际"的问题:占据美国全部交易次数 74.4% 和交易金额 83.7%(1997 年)的天文数字般的股票交易,究竟是怎样积聚到当年那棵梧桐树下的市场里来的?

看清楚了:200 年前发起成立纽约交易所的,不过都是普通商人而已。固然有记载表明,这是一些"非常活跃的"股票经纪人。不过,"活跃"并不具有独占性。别人也可以活跃,也可以活跃到发起成立交易所的地步。梧桐树吗,当年的纽约比比皆是,有的是。事实上,早在草创时期,纽约证券交易所就遇到"交易量有时比它还高的"其他证券交易所的竞争,例如纽约的"股票经纪人公开委员会"。1869 年,后者与 NYSE 合并,但是其他竞争对手照样长期存在。所以,我的问题是:一个由普通商人发起的普通市场,怎么就有这么好的"风水"而比其他市场吸引了更多投资人的光顾呢?

市场的本性是自发

讲述 NYSE 故事的著述成山成海。翻阅其中一些比较概述性的读物(例如海南出版社最近翻译出版的《华尔街巨人》),我的答案已经写入本文的标题:纽约证券交易所成为美国股票交易的中心市场,就是因为"自发的梧桐树"。这里所谓"自发",

就是人们拥有自由选择到哪里完成股票交易的权利。对应的结果，就是哪一棵梧桐树下也可以“成市”。正是由于无人可以禁止别人发起成市，所以每棵梧桐树下的市场，只好靠竞争来“取悦”投资人。哪棵树的“风水”好，是由其令投资人满意的程度来决定的。过程之中，“中心市场”在自发的竞争中形成。

让我们举证一下吧。根据记载，早先交易股票，用的是点名拍卖的办法。那就是交易所总裁喊出一只股票的名字，由经纪人报价和出价，然后再“点”下一只股票。这个模式之下，股票能否成交，取决于卖方的出价和买方的报价之间的价差。要是只有两个经纪指令，一个出价 1 美元卖，另外一个报价 6/8 美元买，那结局就只能是所谓“买卖不成仁义在”了。打破以上“零交易”僵局的路径有两条。一是买卖双方改变主意，比如卖方出价降为 6/8 美元，或者买方的报价调高为 1 美元。另外一个可能性，就是汇聚更多的交易方和交易指令，有别的人来出价，7/8 美元、6/8 美元、甚至 5/8 美元；也有更多的买方，报价 7/8 美元、1 美元、甚至 11/8 美元。证券分析之父当然说的对，“对股票未来价值的看法不同，使一桩股票买卖成交”。但是，看法不同，还要不同到恰到好处。否则你看到的最差前景比我看到的最好前景还要“高”那么一点，咱俩还是不能成交。所以，股票交易从一开始就对市场规模比较敏感。参加交易的人数越多，人们对未来的看法就越有可能互不相同，股票成交的机会就越多。毕竟，只有林子大了，才能什么鸟儿都有。

因此，早期各梧桐树下市场之间的竞争，首先是竞争交易指令的数量。从这一点观察，纽约交易所在 1867 年率先引进的“股票报价器”，对于在竞争中“汇聚人气”，意义重大。本来交易所和各个经纪行得到的各种出价和报价的信息，要派被叫做“信息员”的青年人，跑来跑去传递。他们跑的范围和速度，就界定

了“市场”，也决定了“对未来看法不同”的股票投资人，究竟有多大的机会可以成交。“股票报价器”一来，纽约交易所的规模等于在瞬息之间扩大了多少倍。你到这棵梧桐树下来，遇到“恰到好处地与你看法不同”交易对手的机会多，你不由自主就要多来了吧！

竞争逼出进步

饮水思源，倘若没有市场竞争所逼，纽约交易所会不会去发明股票报价器？倘若当时没有股票报价器，人气怎么就汇聚到“这一棵”梧桐树下来？当然我并没有推论，只要存在竞争的环境，一定会在1867年首创股票报价器。竞争也可能出现别的结果，比如沿着“你聘一个信息员，我聘俩，然后仨”的路子比赛下去。这就是奥地利学派的经济学家，为什么强调“企业家是市场过程的关键因素”的原由所在。但是，竞争的市场是必要条件，应该大体可靠。否则谁来奖励企业家关于市场的创新活动？比较起来，1975年美国证监会推行“联合报价单”的体制，把全国股票交易信息汇聚起来，使经纪人和交易专家自动接受到优于自己交易所的股票报价，不就是仿效108年前纽约交易所的股票报价器吗？认为监管当局不需要向监管对象学习，实在是一个蛮蠢的念头。

再举一些近例吧。作为一个拍卖型市场，纽约交易所的交易专家比较“中性”，因为只要买卖指令互相对得上就成交。所以，历来的规矩，上市公司到纽约交易所是不能挑选交易专家的。交易所分派谁当你的交易专家，谁就是你的专家。大约是1997年吧，纽约交易所不顾内部的反对压力，断然废止了这条“祖宗家法”。数年来抱怨硬性分派给自己的交易专家“不好使”

的上市公司,现在可以在纽约交易所的400多位交易专家中好好挑一挑了。交易专家听凭客户挑选,不是舒服的事情。问题是没办法,NASDAQ从来是让上市公司自主挑选交易专家的。客户们大可奉行"跑"的策略。像中国人一样,"此处不养爷,自有养爷处;处处不养爷,就去找八路"。你改还是不改?

讲到"跑",堂堂纽约交易所原来早有防范。著名的"Rule 500",明文规定在NYSE上市的公司,如果要退出,必须经过2/3以上股东的同意并且反对者不能超过10%。这反映了当年如日中天的纽约交易所,"你要么不要来,来了就休想随便走"。无奈世事斗转星移,为了与对手市场争夺美国MCI与英国电信合并成立的新公司能够"挂"到自己这里来上市,纽约交易所总裁格拉索先生宣布全面松动退出规则,并声称他本人从来就不喜欢这一规定。NASDAQ发言人立即"揭露"格氏说话"不诚实",因为一年前他还正式宣布无意降低退出门槛,坊间还有其他消息,比如MCI为此给美国证监会头头写信"告"纽约交易所的退出规定具有"反竞争性质",而后者又写信给格拉索先生暗示他必须修订该项规则(等于香港证监会"请喝咖啡")。无论如何,新公司最后选择了同意降低退出条件的纽约交易所。这件事情上,SEC的作用不能说没有,但是历史上纽约交易所"抵制"证监会的事件数不胜数。我的看法,还是市场竞争担任了第一推动力。

类似的故事颇多。诸如降低上市门槛、以便与NASDAQ竞争那些高科技的明日之星;调整美国会计准则,以争取更多的非美国公司到纽约上市;改变股票报价单位、以十进制替代实行了200年的"1/8"制;拆巨资改善市场交易手段的技术先进性、以"向世人表明,有形的交易大厅与全自动的交易市场具有同样的竞争力"。所有这些改变,为的就是争夺更多的上市公司、更多的交易者、以及更大的股票交易量。毕竟,当今美国的证券市

场与200年前梧桐树下的市场一脉相承,那就是谁也没有垄断股票交易的权力。比较起来,纽约交易所面临的市场竞争比以往更加激烈。NASDAQ、国外市场和第三市场经纪商这些200年前梧桐树下见所未见的市场,目前成为纽约交易所强有力的竞争对手;费城、波士顿、芝加哥、辛辛那提等地方性交易所,在美国证监会"不对称管理"的鼓励下,正在奋起吞食市场份额;电子网络的幽灵不但最早在股票交易的市场里游荡,而且以前被看成经纪商的网站,很快就要被认定为交易所。

最重要的变化,也许是纽约交易所在防止市场欺诈方面持之以恒的努力。交易的方便和巨大的交易流量,固然是吸引客户的条件,但是,投资人对交易大厅里发生交易的公平性深信不疑,才是一切的基础。今天交易所墙上"保护了小投资人的利益,就是保护所有投资人的利益"的口号,可不是"做秀"的道具。根据华尔街日报的披露,1987年纽约交易所的执法人员为42人,可以同时调查150~200个案件,如今的执法人员已达120人,可以同时调查650~850个案件。为了确认可能涉及违规交易人员的身份,它的数据检索系统收集了150万名专业人员和7.5万家公司的相关资料。遇到内幕交易或股票操纵的事情,交易所就移交SEC处理。维护市场的公正可靠,固然是为了保护投资人,但也是为了纽约交易所自己。在一个竞争的市场上,黑幕重重,等于为渊驱鱼。

让我小结一下,当年梧桐树下的市场怎么汇聚成股票交易的世界级中心的:第一,可靠的、有保障的买方权利;第二,以市场间竞争为基础;第三,企业家对市场竞争形势的创新型反应。有了这三点,自发的产权竞争就可以形成秩序和结构。规范和规制或许也是重要的因素,但是,与自发秩序为敌的"规范"没有胜算的机会。

市场的守夜人

The Function Of Government

守夜人的经济学说

政府官员们可以选择他自认为更合理、更顺手的守夜方式，也可以守夜之余不辞辛劳参加白天五彩缤纷的经济活动，甚至可以根本不守夜，或者干脆充当市场秩序的破坏者！

守夜人，典出亚当·斯密。在《原富》里，斯密曾经分章分节，详细讨论了政府如何以守夜为天职。根据他的论述，政府的职能主要有三项：

1.保护本国社会的安全，使之不受其他独立社会的暴行与侵略（郭大力、王亚南译本，第254页）；

2.为保护人民不使社会中任何人受其他人的欺负或压迫，换言之，就是设立一个严正的司法行政机构（第272页）；

3.建立并维持某些公共机关和公共工程（第284页）。当然，为了维持政府的尊严，还需要有一些其他的花费（第373页）。

被误解的斯密

斯密容易被误解的地方，是他被许多人——无论同意还是不同意他的——看成一个喜欢规范世界的经济学家。在本文的例子上，斯密似乎主张，一个规范的政府应该恪守守夜人的角色，应该将政府职能限于国防、司法和某些公共设施。更有好事之徒，将发明小政府、大社会的桂冠，也慷慨地安到了斯密先生的头上。

读一读《原富》吧，我们会知道斯密对真实世界的经验着迷，而对规范世界无甚兴趣。他概括经验、分析经验，得出对经验的经济学解释；又基于一般化的解释，提出可供以后经验来检验的推测。幸运的是，"他站在一门新科学的黎明和欧洲一个新时代的开始"（见 MaxLerner 为《原富》1937 年英文版作的序，张五常译）。当时的英国正在开始现代经济增长，古老学说不能应付的新经验数之不尽，提供了开风气之先的现代经济学巨著的基础。更加幸运的是，斯密的分析和结论一再被后来的经验所验证。诚如张五常所言，他的主要论点的整体，不仅经得起时间的考验，而且越来越对（见张五常，《学术上的老人与海》）。

在政府职能问题上，斯密不过陈述经验事实。试想一下，在那个连大英银行都是私人经营的时代，除了国防、司法和公共设施，君主（政府）还能管什么事？在这个意义上，不妨让我们更正一下：斯密从来没有主张过政府"应该"充当守夜人。斯密对政府应当充当守夜人的伟大思想，半点贡献也没有。

经验中出理论

斯密的贡献，在于分析政府怎样守夜，才更加经济、更加合乎社会的一般利益。举国防为例吧，斯密仔细分析了狩猎和游牧民族的全民皆兵，以及农业文明的业余战士模式，虽然不需要政府专项财政开支来维持国防，但随着制造业的进步和军事技术的复杂，保证制造业生产的连续进行，由政府抽税来维持装备精良、纪律严明的常规军，就越来越合算。更令人叫绝的是，在分析的基础上，斯密得出如下一般性结论：近代战争火药费用的浩大，显然给能够负担此浩大费用的国家提供了一种利益，而使文明国家对野蛮国家立于优胜地位。

再举一个例子。斯密怎样分析政府提供的道路、桥梁、运河、港湾等公共工程？他的重点，永远不在政府应该不应该提供公共工程，而在于根据对各种经验事实的考察，探索政府怎样取费、怎样花费来维持公共工程，才更加经济。运河的通行税吗？交给利不相干的委员会，不如像法国的兰格多克运河，交给监工的工程师作为他私家的财产权利，维修的效果更好。但是道路的通行税，就不宜同样的处理，因为运河不加修理，会变得完全不能通航，但公路不加修理，却不会完全不能通行。至于靠委员会来维持道路通行，看来看去，当时的经验也没有最优模式，只好诸害之中取其轻。

那么，怎样看待那些声名赫赫的政府特许权公司？斯密的法门，永远集中于分析这些特许权公司的利弊。他用了几十页的篇幅，研究包括英国汉堡公司、俄罗斯公司、东方公司、土耳其公司、非洲公司、哈德森湾公司、南海公司、东印度公司（新、旧）以及英国制铜公司、熔铅公司和玻璃公司的经验，并引用 1600

年后在欧洲各地设立的55家取得专营特权公司全部失败的例证。斯密从中得出的结论,就是到今天还是掷地有声:这些基于爱国心即为着促进国家某特殊制造业而设立的特权公司,往往因为经营失当,以至减少了社会总资本,而在其他各点上,同样利少害多(第318页)。

理论的命运是受检验

各位读者,经济分析和经济解释不同于规范的地方,在于前者可以拿经验事实来检验。是的,谁也不必赞同斯密。但是,你可以拿事实来检查他分析得出的结论。在制造业相对于狩猎、游牧和农业占据主导地位的局限条件下,常备军的模式是不是能比看似无多花费的全民皆兵更有效率?在战争花费日益浩大的局限条件下,经济实力的增强是不是比穷兵黩武提供更可靠的国防基础?公共工程全部由财政包干,是不是带来许多可以减少的浪费?政府特许权公司是否真的有助于实现其设立时声称的爱国主义经济目标?所有这些,都可以拿可观察的事实作反复的检验。

谁都可以反对斯密,或者不把他当回事。天下形形色色的政府,更无理由对斯密关于守夜人的经济学理论——准确一点说,是探索合算的政府守夜人的经济学理论——言听计从。政府官员们可以选择他自认为更合理、更顺手的守夜方式,也可以守夜之余不辞辛劳参加白天五彩缤纷的经济活动,甚至可以根本不守夜,或者干脆充当市场秩序的破坏者。是的,一切悉听尊便。斯密就是尚未作古,也无计可施。他只留下一个经济学的传统,那就是分析包括政府在内的各个经济行为者的行为,在事实上怎样影响着诸国财富的性质和形成。

另一条印度道路

从印度发生的变化中我看到一点希望，腐败病入骨髓如印度综合症，也是有药可救的。条件是，对症下刀，手不要哆嗦不要抖。

“印度道路”曾经举世知名。这就是政府对市场活动实施超级管制，样样要许可证，事事要审批。结果，挡不住的管制官员大贪其污，社会腐败程度直追当年巴拿马，逢单你来，逢双我上，轮流坐庄，贿赂被制度化了。走市场经济之路，又要让行政官员过左审右批的瘾，这就是原汁原味的“印度道路”了。我知道的经济学家当中，只有张五常从80年代早期就不停地大声疾呼，警告中国转到方向对头的市场化改革之后，千万当心“印度综合症”。十几年过去了，中国在市场经济的路上走得有声有色，但是产权改革左躲右闪、而“规范市场”的管制又层出不穷。举目四看腐败花样翻新、有增无减，知道张五常教授的推理本事名不虚传。

改革出转机

但是,印度已经出现了转机。举证这个变化,不需要说印度人、特别是海外的印度侨民多么聪明了得。是的,访问过欧美的中国人,大概没有不对那里从事白领以至金领职业的印度人之多留下过深刻印象。精于吸取全球人才精华的美国,发给外国人士可以在美从事专业的工作签证,总数的20%都给了印度人。在大名鼎鼎的硅谷,据说30%的工程师是印度裔工程师。他们不但成为美国人创办的高科技公司的顶梁柱,而且自立门户照样成绩傲人。印度裔企业家在美创办的公司到华尔街上市而又业绩不俗的,只要查查 Microchip, I2 Tech 和 Mastch 的记录就可以知道。不过我要说,古老文明的东方泱泱大国,挟10亿人口之众,万里挑一出来一批优秀人士,不足为怪。况且侨民们的出类拔萃,搞不好还是逆向淘汰的结果:故国民不聊生,没有机会,"道不行,乘桴浮于海"去也。

要紧的,是印度本土的变化。但是我也并不想就此举证,比如最近被广泛报道的印度经济增长率提高、人均所得增加、高科技大有苗头。这些事情,别的国家不论,单拿中国来比,印度要占上风恐怕就没有那么容易。当然,印度一国软件生产量占全球软件总产出的16.7%,年度软件出口达到40亿~50亿美元,除了美国天下无出其右。但是,中国的家电普及率、电信普及率、电脑保有量、上网人口等等,不是把印度远远拉在了后面吗?说今日的上海比孟买风光,应该不是夸大之词吧(听说联合国秘书长安南先生看到曼哈顿似的浦东新区,赞赏之余就要求提高中国的联合国会费)。再往"底部"看去,据美国《亚洲周刊》的估计,每天不足1美元的贫穷人口,在13亿中国人当中有3.5亿,

而在10亿印度人当中有5.3亿。消灭贫困的压力,两个古老文明大国不相伯仲,不过看来印度更沉重。

我要举证印度变化的,只是一件事情。这就是,印度人在印度本土创办的公司,满世界赚钱成为世界级的好公司!让我补充一句,这样的公司赚发达国家市场的钱,一不靠出售自然资源,二不靠廉价劳动力优势,三不靠贩卖军火,四不靠政府补贴。靠什么呢?靠技术创新产品、管理、本土和非本土市场开发。这样的公司,在印度出了一批!本来印度人有能力办"现代企业",早已有诗为证。硅谷高科技公司7%的CEO是印度裔人士;更不消说大名鼎鼎如麦肯锡公司的老板也是印度人了。但是,那都是办在境外的公司,借用了发达国家的制度环境和"社会资本"。我们这里讲的,是印度人在印度本土办成的具有国际性的公司,这就令人刮目相看了。"许可证经济"的土壤上,那里容得成长起这样"物种"?在我看来,这是"印度道路"发生变化的证据了。

试举一例吧。INFOSYS技术公司是当今印度最大的软件公司之一。但她在1981年成立的时候,资本不过1万卢比,相当于当时的1000美元。困难的问题不是资本数量,而是通行印度的左批右审制度。创办人穆西先生回忆,"我们用了整整18个月才拿到软件经营执照"。1946年出身于一个贫困家庭的穆西,像他的同代人一样曾经笃信,只有国有经济加政府干预才可以结束贫困。但是,70年代中在法国一家软件公司工作的亲身体验,改变了穆西的观念。他明白了自由企业怎样创造财富。回国以后,在孟买一家软件顾问公司工作了几年之后,穆西和他的6位同事创办了INFOSYS技术公司。公司头10年最重要的事情差不多就是和令人窒息的官僚管制体制周旋。为了远离无穷无尽的申报和贿赂泥潭,穆西在别的印度公司竞相与管制

官僚搞关系并从中获益时,把自己公司的技术人才发到境外去争取国际客户。穆西先生一定是想明白了一条道理:在左审右批的环境里充当"行家里手",开发软件技术和市场的武功当然就废了。如此打熬10年,到1991年印度政府大刀阔斧改革国家管制体制之时,INFOSYS技术公司已经有能力获得欧洲和美国的大公司客户了。

下文还要提到的1991年印度改革,废除了许可证、开放了市场。南部城市班加如尔出现了简化税制并提供卫星通讯设施的软件技术园。INFOSYS如鱼得水,终于可以在本土向全球客户提供每周7天、每天24小时的软件服务。但是,市场的开放也将国际竞争带入印度。为了与IBM那样的国际顶尖公司竞争优秀的印度技术人才,INFOSYS完成了公司管理方面的一系列变革,引进经理和科技人才的股权期权制度,使得一流人才在INFOSYS的待遇毫不比世界上任何一间好公司逊色。穆西领导的技术人员从1994年的480名增长为1996年的6500名。《远东经济评论》报道,去年有18.4万工程师报名应聘INFOSYS技术公司约2000个新的工作机会。公司的致命吸引力,可见一斑。时至今日,穆西先生已无须否认驱动他和他的同事们努力的基本目标,就是使INFOSYS成为世界级的公司。1999年4月,INFOSYS技术公司以过去五年每年利润增加66%的业绩在美国Nasdaq上市。令投资人刮目相看的,不仅是这间公司业务的90%来自西欧北美发达市场、极强的盈利能力和高成长性,而且是公司在"财务透明度以及对股东负责"等行为方面,像所有世界级的上市公司一样中规中距。即使经过今年四月以来美国股市的振荡检验,本文截稿之日每股INFOSYS技术公司的股价为125美元,公司市值仍在16亿美元以上。

正如偶蹄类动物必定食草和反刍,也必定成长于草原环境,

企业的组织行为特征和它活动的社会环境之间也是一个“适者生存”的关系。INFOSYS主要做发达市场客户的生意，要与国际级IT公司争夺人才并且从发达国家的资本市场获取投资。这样的“偶蹄类”，必定在产权、契约、承诺、信用、透明度以及反应市场变化的方式等等方面，能够像发达市场里的同类物种一样“吃草并反刍”才行。问题在于，非生产性寻租活动蔚然成风的“印度之路”几乎是寸“草”不生的，草食动物是怎么个活儿法才得以存活并出人意外地长成了大家伙呢？

对拉奥革新刮目相看

答案是环境灾变。1991年开始的“拉奥革新”根本改变了印度商业活动的制度环境。当年70岁并准备退休的拉奥是因为拉吉夫·甘地被刺而突然被推上印度总理职位的。在此之前，差不多延续40年的“尼赫鲁—甘地”政制建立了印度的独立、民主政体和相当不错的独立司法系统。但是，长期主导印度政府的经济政策却错得离谱。一个最基本的推论是，印度经济资源匮乏，要是听任价格机制来配置资源，而不是由政府指导利用资源，怎么可能加强国力并消除贫困？于是，印度成为“民主制+计划经济”的实验田，基本经济制度就是“复杂、非理性的控制和许可证体制，对生产、投资和外贸的每一个环节都进行控制”。不错，印度没有实行前苏联式的全盘国有化（虽然印度国有经济占GDP的比重从1960年的8%激增为1991年的26%），还允许私有制企业。但是，对于一个鸡毛要审批、蒜皮也要盖章的业主而言，“私有制”究竟还有多少意义？事实上，凡是资产规模200万美元以上的印度公司，无论什么所有制，其主要的经营决定，甚至董事会成员资格，都要得到政府认可。许可证体制使得

行政部门"从无所不知的分配者和国家经济利益的平衡者,转变为无休止的、武断的官僚政治统治"。

左批右审制决定商业比赛的输赢,定义了竞争的内涵,当然也就导引着无数商界英雄为之折腰。当"搞定官员"成为商场制胜的不二法门时,你说什么才叫做本事呢?当这类特殊"本事"被许可证体制日复一日、年复一年地强化之后,"用进废退"的进化论原则就要起作用了。许可证的神奇性在于,没有拿到它之前,申请当事人不免感到讨厌甚至屈辱,可是一旦到手,它就是可以把潜在的竞争对手排除在外。这就是说,被管制者也是管制的受益人!弄来弄去,非生产性寻租的甜头诱人上瘾,最后竟然是功能决定了器官的模样。所以,在经济分析上,直接用于获取许可证的资源只是"印度之路"代价的一部分,另一部分或者主要的代价,是许可证经济限制了市场竞争的范围和强度,抑制创新,保护了落后和守旧。要在许可证经济的土壤上"持续提高人均国民所得",那就比登天还难了。

对症下刀可见效

1991 年的拉奥总理差不多是被逼到了墙角。国家的财经状况极其糟糕,以至印度政府甚至讨论出售驻日本和中国的大使馆以筹措应急资金。但是危机也降低了拉奥内阁、特别是他的财长辛格和商业部长奇丹巴拉姆向"不起作用的资本主义"发起进攻的说服成本。印度的经济政策急速转变。而拉奥革新的核心内容说难极难、说易极易,其实就是冲着许可证体制下刀。过度的管制和控制而导致的市场竞争不足捆住了印度的手脚,消除左批右审制解放了印度商业传统的活力。在耶金和斯坦尼斯罗合著的《制高点》的第 8 章,专门有关于拉奥改革的出色记

载。这本书已经有了外文出版社的中文版，对印度改革管制经验感兴趣的读者不妨找来读一读。这场改革的总结局是崇牛为圣的古老印度重新长出鲜嫩的青草，为一大批 INFOSYS 技术公司模样的“偶蹄类”提供了成长环境。乐观的观察家甚至预言，今年眼看会超过中国的经济成长率，只是印度显示自 1991 年以来变革的成果的开始乐章。

我对印度没有直接的观察和体验。对于老的“印度之路”是否真的已经消失，新的印度道路是否主导了这个拥有古老文明的国家，我不能下断语。从印度发生的变化中我只看到一点希望，腐败病入骨髓如印度综合症，也是有药可救的。条件是，对症下刀，手不要哆嗦不要抖。

启动经济和政府退出

当前重点是四个退出：政府从传统国有经济的困境里退出，从近年权力经济里退出，从与民争利的市场领域里退出，从成功的投资项目中退出。

收入是“内需”之基

国内市场问题，现在讲了很多。由于景气低迷，政府希望通过刺激消费来增加国内需求。但是基本的道理是，老百姓如何消费是不需要政府来教的。如果居民的收入没有增长，或者对收入增长没有很好的预期，或者希望的消费在现有条件下无法实现，那么无论政府和学者怎样希望、教育和喊叫，社会消费还是增加不了。要“刺激”消费，最根本的办法，就是增加居民和企业的收入。政府的经济政策，要以消除妨碍居民和企业收入持续增长的种种因素作为出发点。

改革开放以来，中国居民和企业的收入有了大幅度的增加，

这是国内市场扩张的基础。我们都知道,任何一个经济都不可能直线增长。有时好一点,有时差一点,有点波动,并不奇怪。1992年以后,中国经济增长陡然加快,后来减慢一点也是正常的。但实际上我们的经济里面还有很大的增长潜力。我的看法,现在真正严重的问题不是短期增长率的调整,而是那些妨碍经济增长的因素久久得不到克服,甚至"慢性病"化。那样的话,我国经济有可能从景气低迷变成长期性衰退。

制度性障碍三例

让我举一些例子来说明,什么是我所说的妨碍经济增长的因素。第一件事情发生在劳动力流动的过程中。1997年我们在中山市调查外地民工问题。我们知道这是珠江三角洲经济增长的一个重要基础。大量内地廉价劳动力进来,获得收入,对两地的经济增长都有贡献。农民工进来以后,广东的劳动部门增加了管理收费。一个镇的农民工管理费,可以收到每年400万之多。这个收入水平在内地输出劳动力省份的劳动部门看来简直是天文数字,于是纷纷"觉悟",派人跟到广东,名曰"追踪服务",实质追踪收费。结果农民打工必须"证、卡齐备"(就是同时要给输出地和输入地双方缴纳管理费),还要每年注册交费,否则就不合法。最后什么结果呢?那是在亚洲金融危机前夕,1999年7月,中山市很多鞋厂有大量定单,但居然招不到工人。政府部门在中间收取过多费用,农民工出来就不合算了。看来"民工潮"解决了(劳动部门叫"有序流动"),但广东地区的劳动供给不足,工资增长超过劳动生产率的增长,工厂或者减少接单,或者以机器替代劳动力,一方面产出品的市场竞争力下降,一方面总就业空间缩小,民工的收入增长被人为遏制。

第二个故事发生在中西部地区。这几年高速公路修得不少。高速公路一搞通，大巴客运很赚钱。一辆豪华大巴的投资，几年就可以收回来。但是这个市场被开发之后，公路管理部门就"明白"了机会在哪里了。他们说：对不起，这个东西要管理，要"规范"。管来管去，就是只准他们自己办，或者他们认可的人办。民间就不可以自由进入。广东好像也有类似现象。广州的出租车到顺德，不能直达顾客要去的地方，而是要绕道顺德市边上等一个地点下车，然后换乘顺德的出租车，反过来也是一样。总之各有各的"地盘"。市场经济变成了"地盘经济"。收费不是靠向社会提供方便，而是靠制造不方便，制造麻烦。越不方便，取费越多。加起来，都是社会的经济浪费，减少居民和企业的实际所得。

再讲一个故事是粮食。现在政府为了保护农民的所得，要独家收购粮食，不让商人去收购。我在北京调查过那个"大磨房"，老板是温州人。他同时做北京的面粉生意。据他讲，最好的时候做到北京面粉市场的1/4。但现在的粮食政策他就没法干了，因为市场的面粉价格往下走，而政府卖出来的麦子价格往上顺，又不准他直接收购农民的麦子。这个生意怎么做？他只好就不做了。我的问题是，粮食商人的收入就不是收入，就不能增加社会总需求吗？

这类故事仔细去看，各个地方各个领域都不少。民间发现的市场机会，利润一出来，规范管理、加强管理、左加费、右加费，一直管到没有利润为止，管到谁也不想干为止。要承认，20世纪90年代一些政府部门的行为比80年代有了很大的"进步"。80年代他们是把计划体制下的管制权出卖给市场，很多事原来不能办，给点钱就办了。90年代是什么情况呢？民间不断发现新的市场机会，然后不断被拿走，不断被管住。这个问题不解

决，长期增长的基础就垮了，企业家精神只得萎缩了。

没收入讲消费是笑话

所以政府不要老讲什么鼓励消费。人家有收入怎么会不消费？怎么还要政府教老百姓花钱呢？刺激消费的话讲讲就可以了，多讲就成了笑话。没有钱怎么消费，你倒让人们能在市场里挣到钱呀！有的研究表明，中国还是个资本净流出的经济。一方面说缺资本，一方面很多的资金外流。当然其中一部分是非法所得的外流。但确有一个原因是我们这里搞一个生意这么难，七抽八抽，左管右管。这就是广东省政府一直强调要解决的市场软环境问题。要害是政府跟企业、跟民众、跟民间，在市场上的相对地位怎么摆。这一条在目前启动经济时非常值得重视。不要以为现在的问题仅仅靠财政政策和货币政策就可以奏效。那在美国也许灵，在中国不会那么灵。中国还是在从计划体制向市场体制转化过程中的经济。没有体制政策，短期经济难以启动，更不会奠定长期增长的基础。所谓体制政策，就是界定政府部门和企业、居民在市场中的权利界限。当务之急，就是要有效地解决90年代以来，部门借规范管理之名与民争利把市场机会不断拿走的严重问题。

可怕的“国家能力”

顺便讲一下税收。税收的增长连续多年高于GDP的增长，这样搞下去，究竟行不行？我看最后会把税源搞枯竭，不但对企业不利，对政府也不利。这次来广州之前见到联想的柳传志，我问他联想在惠州的生产基地怎么样。他说惠州市长非常开明，

但是现在是两条线，地方政府管不了税收部门。最可怕的是运动式的收税，倒过来查找。前几天在惠州调查，有的企业说税收部门定好了补税的额度，然后再查，1998 年不行查 1997 年，1997 年不行查 1996 年，一直查到那个数够了为止。这个搞法真是要非常当心。一些学者对此也有点“贡献”，就是 90 年代初期论证中国的税收比例太低，危险之至，要影响“国家能力”。现在不是要重开争论。现实问题是景气如此低迷，政府可以考虑在税收方面好好退一块，现在这个不下决心，市场是起不来的。

很多人讲，现在政府要承担这么多义务，如果税收减少怎么办？我的看法是，如果政府把自己手里的各种资产和各种特许权好好盘好，不需要猛增税收也可以把政府养得好好的。现在应该一手让税，一手盘活政府手里的资产和资源。惠州不是被前几年的大亚湾泡沫套住了吗？政府财力非常弱，但又要搞投资环境，资金怎么来呢？就是把原来市政府手里的各项资产盘活，重组政府拥有的公路、煤气、天然气管道资源，组出政府投资市政的资本。我们政府手里有多少东西呀！现在猛收税，收了税国家投资，投资再形成不良资产，将来如何是个了啊？应该开始启动地方政府，从广东开始，把政府手里的各项资源盘一盘，会盘出东西来，这个意见，供广东省政府考虑。

政府手中的市场准入权是当前刺激经济增长最重要的源泉。北大门口很尴尬，讲起来叫中关村，也叫硅谷，但一出门就有人拉住你，一个问你要不要文凭，一个问你要不要盗版光盘。有关部门多次扫荡，扫来扫去扫不尽。我这次出来前不久，一出门又有一个不到 20 岁的年轻人，拉着我要卖盗版光盘，我说你要被抓住不得了呀，要关几个月做苦力，你怎么还干呢？他回了一句话：“现在合法的生意不挣钱，能挣钱的不合法”。这让我思考，是不是我们这个经济真的除了卖文凭和盗版光盘，其他都

"全面过剩",都不赚钱?我的看法不是的。中国有赢利和盈利潜能的生意还是不少,但就是某个部门独家经营垄断,不准民间进入。

政府退一步、市场进一丈

这件事情,我觉得可以参考美国经验。我是1991年到洛杉矶念书的。当时星球大战计划搁浅,因为苏联垮了,军备竞赛没法搞了。洛杉矶有12%~13%的失业率,多少成熟的产业工人也是下岗,从头学电脑,重新转型。当时美国的制造业也是全面过剩。怎么走出来的?非常重要的就是开放大服务业。先是开放天空,在航空业引入竞争,后来就是电讯,电力,直到市政和公益事业。过去认为只能一家来搞,所谓自然垄断。后来突破了思想障碍,市场准入,竞争、收入和就业都上去了。中国自己的经验也是一致的。航空工业一开放以后,出现那么多航空公司,现在据一个报道说,有7万名航空小姐、机械师和驾驶员,但有8万个卖票的。这种情况会带来结构性的变化。现在我们的电讯、电力、银行、保险、债市和股份制公司股权的场外交易等方面,都有很好的增长空间,高度赢利。问题就是要让民间进去。这些领域不开放竞争,效率低下,影响全部其他产业的竞争力是第一个严重结果。另一个效果是,就业没有空间。中国第一产业就业要减少吧?农民不可能再增加了,还有一亿的剩余劳动力要往外走。第二产业现在也是大量过剩,不可能增加好多就业。我认为,最大的就业空间就是在原来由国家垄断的那些行业。要一个一个的研究,一个一个放。让赢利的东西变成可以合法进入的产业,这样一定可以刺激民间投资。

所以我说市场问题当中第一位是收入。收入问题要很好地

研究，政府要提供环境，让老百姓、农民、小企业和大企业能够在市场里赚到钱。现在政策重点不要放到转移收入分配方面去，学什么发达国家的福利政策，抄回来越来越复杂的方案。那样做，危险之至。第一位要让人从市场里赚钱，其次才是辅助性的保障系统。如果挣钱的路越来越窄，保障的负荷越来越重，最后政府哪里来钱？政府只能把现在还开门的公司搞到关门为止。这样下去是搞不动的。

政府退出市场四途

在这个背景下，我认为广东省政府提出的"政府退出市场"非常重要。这很可能成为支持下一波经济增长的政策基点。现在值得讨论一下政府怎么从市场里退出来。首先，我们的政府目前陷在过去传统的国有经济的困境里面。这要坚决退出来。退的办法各式各样，但方针要明确，就是千万不要再陷进去了。现在讲社会保障体系，搞得很复杂。有点文不对题。现在面临的问题不是提高社会保障的程度，而是如何偿还政府的国有经济对一部分老工人欠下的债务。国有经济早就把这笔钱"投资"掉了，财政也没有能力。于是来一个社会保障体系，其实就是让目前还过得去的企业替传统的国有经济来偿付对部分老工人的欠债。但这样的路线会使政府越陷越深，因为集中到政府手里的各种保障资金又会成为将来政府的债务。可以替代的办法是好好把国有资产的存量切掉一块，想办法卖掉，还清老工人的债务。以后新人统统新办法，不要政府再背包袱。中国这个地方现在就这个发展水平，不能搞太复杂的东西，最好的保障体制是他自己能好好挣钱，能好好储蓄和投资，有一个有效的市场体制和金融系统，这是主要的；遇到天灾人祸，首先是个人动员储蓄，

然后是家庭、亲朋和社区互助，然后才是地方政府的辅助性的帮助，最后才是中央政府的一点补助。不能倒过来，仿效什么福利国家模式，所有企业一大块钱交社会保障税，养一大堆人。在中国的信用条件下，你能相信30年后他还能给你东西呀？你看30年前投资的国营企业现在你要解决下岗问题，你要明白30年后兑现的承诺是不怎么靠得住的。

第二方面，政府要从改革开放以来形成的新的国有经济和政府经济的麻烦中退出来。比如窗口公司，就是这样的问题。政府要退出，涉及的也是债务，但不是老工人，而是对金融债权人，包括境外的。关于这个问题，在去年的座谈会上我们已经提了一个建议，就是重组广东债务，确保广东信用。债信的影响深远，不可掉以轻心。但是地方政府手中没有足够的手段，用现金来偿付到期本金和利息。可行的办法只能是重组债务，第一靠政府手中还掌握的资产和特许权，第二靠各方对广东省未来的预期。尽最大的努力，减少债权人损失，保护广东的信用。更重要的是要看到，广东窗口公司发生这样严重的资不抵债问题，是政企不分体制的必然结果，也是传统的国有制体制无法适应市场经济的证据。必须坚决在重组窗口公司资产和债务的同时重组公司的机制，否则过几年又出来一批窟窿，没法交代。这件工作，广东已经启动了，几大公司的债务重组，非常麻烦，具有世界级的挑战性。但是，不解决好这个问题，政府整天陷在这件事情里，不能承担正常的职能。

第三方面，就是刚才讲的政府要从与民争利的市场机会中退出来。这是当务之急，但难度也是最大的，因为陷得太深，油水又这么大。有一种意见认为政府退出市场的口号不够准确，因为市场总要政府来管理。这也许有道理。但更现实的情况是，现在就是天皇老子发命令，政府及其部门要从市场中退出

来，恐怕也要退它个 5 年 10 年的，不存在市场中政府缺位的危险。

最后，政府要从成功的投资里退出来。市场经济的早期环境，有些事情民间没人做，或不敢去做，政府带头进入，并且也成功。这类机会政府也应该功成身退。因为政府毕竟不是企业，行为的着眼点不是利润和市场份额，而是政治的或行政的考虑。现在成功，再过几年机制老化，又不成功了。所以成功的也要退。怎么退呢？开始政府 100% 持股，可以在公司很好的时候，卖掉一些。卖掉一些政府就有资源了，有了资源你可以再干别的好事。这样的话，你退一部分，民间就长一部分，构成一个良性的循环。

归结起来，当前重点是四个退出：政府从传统国有经济的困境里退出，从近年权力经济里退出，从与民争利的市场领域里退出，从成功的投资项目中退出。广东这样的经济，有条件提出退出问题，因为民间经济的实力比较大了，民间已经起来，应该有非常明确的政府退出的政策和舆论，这样，相信会对广东的下一步增长起作用。

让企业唱主角

最后一个意见，政府退出后市场里由企业唱主角。企业制度非常要紧，决定市场经济的兴衰。现在都讨论国有企业改革这么难、那么难。但是从生活中看，解决国有企业的各种地方经验应该说非常丰富了。现在的问题是政策总结和合法化的问题。目前和农村改革早期一样，管用的东西不能讲，能讲的东西又不那么管用。恐怕不能指望中央政府先提出一套办法来解决国有经济的问题。中国这么大个国家，发展和认识都极不平衡，

中央政府只能在实践基本行得通了、大多数人也赞成以后才能讲话。但是探索的工作要地方来做。其实底下早都有各种各样的方法。根本的问题是,企业的控制权已经放到经理手里了,但经理掌握的企业控制权不向利润最大化的方向用。为什么?因为多创造利润与经理层没有多大的利害关系。这个问题不解决,在经理手中的控制权就往别的方向来用,比如多花成本,多签单,多作把好处转到亲朋好友那里去的关联交易,或者无所用心,得混且混。总之,多花成本,或者叫成本最大化,追逐的就是扩大成本。有人论证利润最大化对国有企业不重要。这样的宏论应该回答,本身不追逐利润的企业究竟从哪里获得资源?财政不断地拨款?借银行的钱不用还?赖其他债权人的债?企业不追逐利润,谁会从外部给它投资?金融投资为的就是分享企业的利润,你不追逐利润谁来投呢?现在国民经济憋就憋在这个地方,一方面有大量的储蓄,一方面投资无门。

解决的办法就是让掌握控制权的经理面临更激烈的市场竞争,并在竞争形成的要素市场上获得部分剩余索取权,最终使经理的管理决策行为与企业的盈利目标相容。在惠州我们看了几个企业,与传统国有企业的办法都不同了。高级经理到岗位上,就必须持一部分企业的股份。这和上海和山东等地的经验是一致的,基本经验就是不能让经理白白分企业的股权,而是必须买。没有足够的钱,就通过融资,让经理先对公司负一个债务,将来靠分红所得还贷,真正获得相应的股权。什么是顺德讲的贴身经营?就是要让掌握企业控制权的经理与公司有资本纽带,没有资本纽带,多数人都会短期行为,成本最大化。我想这个道理已经只剩一层窗糊纸了,一捅就破。与其在那里人为发明国有企业走出困境之道,不如好好总结实践经验,凡管用的就肯定下来。

没有好的公司体制，政府是退不出来的。在企业体制改制上广东一定要想办法走到前头去，这件事情虽然有这个风险、那个风险，但一定是收益大于支出。不要等上面开了口以后再来，等不来这一天的。先得从底下把它拱出来，做得通，方方面面都能接受，工人觉得这样好，企业觉得也好，地方政府也觉得好，把它做通，然后再来一个事后承认主义，变成章程，变成地方性的法规，然后再变成全国的制度。这一步一定要跨出去，否则政府退出市场是退不出来的。企业没有利润动机，成本最大化，经济增长没有骨干。

企业的体制搞对头以后，启动市场、开发市场的主体就是企业，而不是政府。过去一讲公司就讲制造业，现在看来，这个观念要大大突破才行。现在看，企业的第一个功能就是开发市场。制造业里所有名牌公司，科龙、联想、海尔等等，第一个本事是做市场。这次我们看到惠州的办法是先通过几个骨干公司做营销网络，开发市场，创品牌，然后再去扩张制造业。制造业生产能力现在很过剩，而关于怎么搞制造业的知识，至少在几个三角洲地区，如长江三角洲、珠江三角洲，普及程度非常高。问题是没有订单。1996年回国第一个看的公司是济南的小鸭圣吉奥，当时他们讲一个生产工人，就有0.7个市场推销人员。完全改变了传统工厂的概念。管庞大的营销网络，怎么开发市场，比制造业的管理还重要。就是市场网络为王，你有营销能力，所有制造业都要跟你谈。联想的经验并不是掌握可以与硅谷竞争的高科技，而是首先靠手里有一个高科技产品的营销网络。先帮你卖东西，挑好的卖，落下一个好的销售网络，有了这个网络名牌厂家就只好找你谈判，跟你合资，最后就有实力上自己品牌的产品。TCL的经验就是市场能力领先。他们6500个生产工人，6500个销售人员。如何管分布全国的6500个市场营销人员，

比车间管理难得多。TCL1999 年前 6 个月的销售额比上年同期增加 110%，其中 65% 做农村市场。你要是听主管市场的袁总讲，他可以把市场一层一层讲下去。讲到村庄推销，他讲他们重视“村庄意见领袖”，就是对老乡有影响力的人物。那可不一定就是支部书记，往往是镇上的修理工，因为他老修，知道返修率，他说哪个牌子好，哪个不好，对农民的影响很大。珠江三角洲加工业能力大，市场销售是大问题。过去一部分靠港商和台商，亚洲危机之后，恐怕要更多靠内销能力。作为企业行为的市场营销市场开发，不仅是当前启动市场的大问题，也是今后在市场经济条件下发展工业的大问题。

为中小企业融资服务的资本市场

在中小企业还不可能一步迈进“高级”资本市场时，需要“底层”资本市场的“关照”、挑选和“试错”。因此，分级的资本市场是获得企业规模经济的必不可少的条件。

为防范和化解金融危机，政府最近提出了一系列重大举措。其中，清理并关闭地方性股权交易市场，是引起各方广泛关注的一个重要事件。本文在简要分析地方性股权交易市场利弊的基础上，依据淄博市场的经验探讨存利去弊的条件，在估计了执行“清理关闭”政策后可能出现的局面之后，提出“清理整顿，择优升级，设立并逐步开放全国性的为中小企业融资服务的资本市场”的建议。

地方性股权交易市场现状

我国地方性股权交易市场，是国有企业和乡镇企业股份制改革的产物。虽然国家至今没有正式法规，但全国已经出现一批交易股权的市场。绝大多数由地方政府正式或非正式批准设立。据调查时请业内人士估计的结果，目前将企业股权公开挂牌交易的“市场”在全国约有十几个，分布在沈阳、鞍山、大连、天津、淄博、青岛、济南、武汉、无锡、杭州、义乌、温州、乐山、南宁、宜昌、珠海等城市。在这些市场上“挂牌”的企业共有300余家，基本是国有的“中小企业”和乡镇企业中的“大企业”。在这些市场上的“会员”共约300家，共拥有股民约500万。此外，各地还有一些在“产权交易”名义下进行的股权交易活动，这些交易活动有的形成市场，有的尚没有成市，总的范围和规模没有准确估计。

地方性股权交易市场的存在有利有弊。最主要的利是：为我国中小企业开辟直接融资的渠道，同时增加我国居民和其他投资人的投资选择。这类场外交易最主要的弊是：这类市场容易受到地方行政力量的控制和切割，容易脱离各地的实际经济条件一哄而起，使中央金融当局难以实施有效的金融监管，一旦发生金融风潮，有可能危及一地或数地的经济社会稳定。

中小企业的直接融资需求

中小企业构成我国企业群的绝大多数。中小企业对我国的经济增长、就业和出口具有重要的战略地位。在中小企业当中，以下三个类别值得特别的重视：(1)大型和较大型非国有企业中

率先实行股份制改制的企业;(2)执行"抓大放小"方针后在市场竞争中崭露头角的中小国有企业;(3)成长迅速的民营高科技企业。这三类企业中的佼佼者,是发展我国国民经济的富有生气和活力的先锋部队。这批充满活力的中小企业,不但在当前经济生活里扮演着重要的角色,而且是未来我国具有国际竞争力的大企业的可靠后备资源。从任何一个角度看,发展中小企业都是全局性的战略问题。

近期我国金融体制的改革,使中小企业靠银行贷款为主的融资模式不可能再继续下去。由于中小企业活力的基础是激烈的市场竞争和淘汰,所以并不能有效保证银行债权的安全。许多国家的经验是共同的:除非政府的政策性支持,追求稳健经营的商业银行通常不是中小企业融资的主要渠道。我国银行初步的商业化改革,已经显示商业银行的贷款向"大行业、大企业"倾斜的倾向。目前我国并没有一家以中小企业为主要服务对象的政策性银行。因此,中小企业不可能以银行为主要融资渠道。1996 年全国乡镇企业的资产负债率 61%,其中银行负债仅占总资产的 19%;同年国有独立核算工业企业的资产负债率 84%,其中银行负债至少占 60%。与大企业相比较,中小企业更多地依靠非银行融资已经是一个现实的趋势。

这就提出了一个问题,风险较高、但对我国经济增长、就业和创汇有不可替代重大贡献的中小企业,究竟从何融资?从市场经济的经验来看,中小企业以直接融资为主,以社区或地方信用机构提供的贷款为辅。其中,大部分小中企业的资本来源靠民间集资入股,股权直接分红得益,没有、也不必要经过股权市场的交易。但是,中小企业中的"顶尖"企业,即被市场证明具有竞争力和发展潜力的优秀企业,却需要并可能面向市场发行一部分可流通的企业债券和股票。如果不利用资本市场,中小企

业中的佼佼者难以成长壮大。另一方面，通过资本市场，中小企业中的出类拔萃者也可以向投资人提供一个新的、有足够竞争潜力的投资机会。

从国际经验来看，资本市场是分级的。在美国，全国性证券交易所集中交易"国家级"上市企业的证券，区域性证券交易所交易"次级企业"的上市债券股票，而那些"未经注册的交易所"，交易更次级企业的证券。在交易所之外，有各种"场外交易"非集中地交易未上市企业证券或上市证券。这表明，美国资本市场的分层结构对应于不同规模企业不同的融资成本和风险。看似"垂直"的资本市场等级，其实是将直接融资的识别风险分散配置的一种机制。在中小企业还不可能一步迈进"高级"资本市场时，需要"底层"资本市场的"关照"、挑选和"试错"。因此，分级的资本市场是获得企业规模经济的必不可少的条件。

中国自己的经验也表明，资本市场的分层结构有其内在的合理性。第一，目前在上述各地地方性股权交易市场"上柜"交易的股票，差不多都是地方性中小企业的股票。第二，在沪深两个交易所设立六、七年后，政府才有可能"构想"通过沪深两市为国有大企业直接融资。第三，地方性股权交易市场在沪深市场急速扩张之后，不但没有萎缩，反而越发"热门"起来。这表明，不同"级别"的场内交易与场外交易，各有其适用范围和服务功能。场内交易和场外交易，难以互相替代，却可以互相补充。由于中小企业在我国具有远比在发达国家更为重要的地位，因此中国需要比发达国家规模更大、形式更多样完备的场外交易市场。场外交易可以提供的进入门槛和费用较低的直接融资服务，对于我国中小企业、特别是中小企业中的佼佼者，是十分必要的。

地方性股权交易市场风险的权源

当前我国各地地方性股权交易市场，有其内生的弊端。最主要的问题是，这类市场容易受到行政力量的控制和切割。在“政企不分”框架下发展市场经济，常常会将发展经济的合理要求歪曲地表现出来，特别容易引发以下两大问题：第一，脱离各地实际的企业基础和金融条件、攀比“开市”。第二，股权交易受行政力量的控制和切割，导致市场行为的扭曲。以上两大问题交互发生作用，使中央和地方的金融当局难以实施有效的监管。在这样的条件下，可能随时发生地方性股权交易丑闻或风潮，危及地方和区域的金融秩序。

概括起来，一方面，直接融资是我国中小企业日益不可或缺的融资通道，具有重大意义；另一方面，“政企不分”、以行政权力干扰交易，是我国政治经济体制里难以立刻治愈的痼疾。现在要研究，在什么条件下，地方性股权交易市场可以存利去弊？

存利去弊：以淄博经验为例

在目前多个地方性股权交易市场之中，山东省淄博证券交易自动报价系统（ZBSTAQ，以下简称“淄博报价系统”）是比较特别的一个。研究淄博市场的经验，有助于我们分析满足什么样的条件，可以使我国地方性股权交易市场存利去弊。

淄博市场的基础是该地乡镇企业股份制和股份合作制的超前改革试验。国务院于1988年确定周村区为“全国农村改革试验区”，批准在“乡镇企业股份制和股份合作制改制”的主题下试验“保护股份合作制的股权”和“乡镇企业股票的社会发行和转

移办法”。1991 年 2 月，全国农村改革试验区办公室等 5 个中央部门联合考察周村试验区，提出将试验重点转向改制企业的股权流转，为此将试验区的范围扩展到淄博全市。1992 年 11 月，为了我国乡镇企业第一批持股公众的投资安全，经中国人民银行总行批准，9 家全国性和地方性金融机构发起设立“淄博乡镇企业投资基金”，有效地支持了淄博乡镇企业的股份化改制，并为淄博中小企业的股权交易市场奠定了基础。1993 年 9 月，在国家证监会、体改委、人行总行等部门的关心下，按照“电脑联网、终端委托、集中竞价、分级清算、无场化交易”原则设计的“淄博证券交易自动报价系统(ZBSTAQ)”正式开通。

淄博经验主要有三条。第一，股权交易为企业的改制和发展服务，企业、基金和报价系统互相促进；第二，把中央有关部门、专业研究力量和地方政企各界的努力有机地结合起来，参照国际经验，立足本国现实，精心设计和操作，奠定超越一时一地短期利益的市场制度、组织和程序；第三，以严格的监管来确保交易的公开、公平和公正，积累最重要的无形资产——市场“名声”。淄博的经验证明，我国有能力逐步发展为中小企业融资服务的、现代化的场外交易。

淄博股权交易试验的成功，刺激各地仿照举办地方性股权交易市场。为避免一哄而上的股权交易市场因为规矩不严而坏了整个股权交易的名声，淄博市人民政府于 1996 年 7 月正式要求由国家证监会直接管理淄博系统。但是，这一建议没有能够上达。现在看来，如果适时以权威方式明确淄博市场不是一个地方性的市场，而是国家设在地方的一个为制定全国性政策服务的试验性市场，并进一步确定由国家证监会直接监管，就有可能遏制各地一哄而起攀比开市。这是一个值得总结的教训。

在讨论淄博经验教训的基础上，我们认为在处理地方性股

权交易市场的问题上，是能够存利去弊的。如上文所述，“利”就是股权交易为中小企业融资服务，事关国民经济全局；“弊”源于场外交易的“地方性”，容易一哄而起和监管失控，引发地方的或区域的金融风潮。因此，存利去弊的对策就是消除场外交易的“地方性”，代之以“全国性的、现代化的场外交易市场”。

这个建议的要点如下：

第一，按照金融工作会议的要求，清理整顿全部现有的地方性股权交易市场，由国家证监会组织各地市场和券商，按照企业基础、市场运转秩序和操作水平等标准，对现有的十几个市场和有关证券商作出考核和分类。

第二，在《证券法》中确定我国为中小企业融资服务的资本市场的基本形式为“中国证券交易自动报价系统”，并制定和通过相应的管理细则。

第三，以清理整顿中鉴别出来的甲类市场和证券商为基干，组织全国性的证券交易协会，制定自律性的章程和会员资格，设计全国性的自动报价系统。全国性的证券交易协会及其自动报价系统由证监会设立专门监管部门依法监管。

第四，我国证券交易协会自动报价系统的立法和组织框架的设计都是全国性的，但系统可以逐步开放，逐步扩展。成熟一个，开放一个。可以考虑首先开放一个达到最低必要规模的交易网，进行试运行。以后经协会初审，证监会批准，按照企业和市场的需要与可能（而不是按照行政区划或等级）分步扩展，渐进地完成全国性布局。

哈尔滨不相信眼泪

这一代下岗的人给以后的人们、给现在还很年轻的人一个什么信号？它告诉年轻一代劳动力：铁饭碗是靠不住的，而且如果端上铁饭碗，过了几十年没准还是麻烦，因为你退不出来了。现在的年轻人必须对自己的人力资源进行投资，积极参与市场竞争，要靠自己的努力，而不是像以前一样靠进入一个等级，获得一种身份，就可以终生无忧了。

何东何西各有道理

高小勇：最近有一种观点认为，国企改革之所以困难是因为人员太多，如果改革步子迈大了，下岗工人增多了就会成为一个很严重的社会问题。您二位如何看这个观点？

汪丁丁：我记得20世纪80年代中期，我与其仁第一次见面，他提出的改革的两个观点就很有见解，一个是非国有经济市场半径太小，另一个就是国有部门的工人问题。因此，工人下岗

与国企改革的关系问题，在十多年后又被重新提出来了。实际上，我们现在社会上广泛提出的一些问题，其实很多年以前，有人在研究微观机制再构造时早已经提出来了。

周其仁：工人下岗现象最厉害的是东北地区，但最近有一些调查和报道，发现当地提出的开辟第二战场的战略管用了。所谓第二战场战略就是指国有经济的问题不能都在国有经济的框架内解决，完全靠国有经济是解决不了就业问题的，因此必须发展非国有的部门；同时，根本改革国有企业的运行机制。前一段时间哈尔滨工人大量下岗，走进"贫困"状态，但总得找办法。原来苏联有一部电影名叫《莫斯科不相信眼泪》，道理很简单，相信眼泪是不能解决任何问题的。现在哈尔滨也不相信眼泪而是积极开辟第二战场。由此，我们必须彻底想清楚一些问题。

我们可以把哈尔滨和温州做个比较。温州因为当年地处前线，什么国家大项目也没有，国家投资很少，国企也少。而"一五"时期的156个项目以及国家以后的投资很多都放在了东北，这在当时给当地的个人和家庭带来了很大的变化。东北许多人一下就成了光荣的工人阶级。40多年过去了，我们再看看这两个地方，已经有了很大差别。这是个很好的比较案例。它告诉我们，靠国家行为，而不是市场竞争中的企业行为来发展经济，到了一定时候就不行了，再没有后劲了。如果再想在国有经济的框架内解决问题，比如国家制定产业政策，政府扶持和倾斜政策等，是走不出来的。到最后还是要面对痛苦的现实，我们现在对工人的大规模下岗问题就是只能承认现实。1990年我在国外看国内的报道，当时强调要向国有大中型企业实行政策倾斜，7年过去了，国企的现状好像更令人担心了。

工人大规模下岗对当事人和社会都不能算一件好事。但我认为，这件事也有很多正面作用：一是能推动国有企业改革；二

是能把几十年来所谓的城市工人贵族问题加以很好地解决。我有一些同学当年我们下乡时他们留在城市工厂,最近他们和我讨论下岗问题。我说,你只要看看周围,有多少人凭"身份"悠悠闲闲过了这么多年,之所以能拖到现在还不是靠雇农民工干脏活累活。下岗终于使所有人开始重新考虑"饭碗"的问题。而对那些在岗的人,对劳动纪律的认识也会起变化。看来,没有一部分人的下岗,长期养成的惰性问题是无法解决的。

汪丁丁:实际上,在提出"两权分离"的时候,问题就已经出来了。比如,政企分离后,政府拿什么收人养活工人?在过去的国有企业中,效率肯定不是第一位的。要解决工人问题,必须先把谁养活谁的问题解决了。正确的关系应该是:政府不能再养活工人,而纳税人来养活政府,然后政府才能为市场服务,政府才能实行与企业的分离,才能靠纳税人的钱来运转,而不是靠企业的收人来运转。市场经济是有它自己的逻辑的,你只要承认市场经济,发展了市场经济,它的逻辑就自己展开了。也就是市场经济逼着政府养活不了这么多工人。现在的情况只不过是阵痛,几百万工人下岗的确是一件很痛苦的事情,一些工人家庭的收人从一千多块掉到三、四百,孩子的学费都交不起。

公平的经济基础

周其仁:这里的最大问题是许多工人的能力具有专业性,他们一直从事某种生产,40多岁再转业改行干别的很困难。对这一代人来说下岗的确很痛苦,而且他们长期是在低工资下从事工作的,他们的福利、保险等等很大部分都变成国家积累。因此,笼统实行下岗是不公正的,一些同志强调这一点也有道理。但如果我们换一个参照系,拿农民做对比,还能再说有多大的不

公正？农民过去低价粮交了这么多年，更不用说福利、医疗、住房等等，还不是靠自己？因此，对下岗工人只能一方面用一些过渡性措施来解困。比如，财政补一块，社会各界补一块。最近我看到一篇报道，北京个体户成立了一个下岗工人基金来帮助下岗职工等等；另一方面就是确定政策：一定要使工资、福利、就业机会等建立在劳动生产率的基础之上。

我们这里要讲的是体制本身的问题，就是这一代下岗的人给以后的人们、给现在还很年轻的人一个什么信号？从这个角度看，我认为现在上百万工人下岗发出的信号是正面的。它告诉年轻一代劳动力：铁饭碗是靠不住的，而且如果端上铁饭碗，过了几十年没准还是麻烦，因为你退不出来了。因此，现在的年轻人必须对自己的人力资源进行投资，积极参与市场竞争，要靠自己的努力，而不是像以前一样靠进入一个等级，获得一种身份，就可以终生无忧了。现在北大的学生参与就业竞争的压力和动力越来越大了。因此，从这一点看，现在的情况是一部生动的教材，它使所有的人都看到了逻辑的变化。

东北是很明显的，那是最像苏联模式的地方，但现在只能靠走到谷底以后慢慢上来。首先是一批年轻的，还可塑的劳动力开始找别的路，增加开工，增加就业；其他人的问题靠慢慢利用政府、社会的一些其他过渡性办法得以解决。

工人大规模下岗的第三个作用是，如果没有下岗职工的压力，政府也许对贪污、腐败等的治理不会像今天这样重视。如果这边是大规模下岗，而另一边是贪污腐化，那将使两者的对比更加刺眼。

汪丁丁：这是对政府行为的一个重大挑战，我们不得不回应这个挑战。

就业靠政府是靠不住的

周其仁：我的看法是，政府在不断回应过程中，逻辑已经开始发生变化了。所谓纳税人养活政府的观念，不是一天形成的。人们首先要铲除政府无所不在、无所不能的观念，我们不能再认为要靠政府来提供工作岗位、增加福利、解决住房等等，而应意识到公民、社会本身都要承担很多责任。

所有政府进行过度补贴、过度保护的部门都会看到与市场经济行为相悖的情况，日本、台湾对农业的保护最后使农民对政府产生了很大依赖，长期不对市场变化作出反应，一有问题，就闹着找政府。如果一个社会存在很多这样的利益团体，就不好办了。

高小勇：作为政府官员考虑稳定是必须的，你们认为他们应该如何反应？

汪丁丁：我不觉得我们的一些承受压力的政府官员能够过这一关。有的人就觉得自己是父母官，觉得自己担负着社会使命。政府官员的目标函数中政治稳定性占很重要的位置，如果一下子让1/3冗员都下岗，肯定是很大的问题。政府肯定不能这样做。韦伯曾讲过，官僚化特征就是effort minimazation，就是把投入的工作努力最小化，这是官僚的行为特征。在努力最小化下面，大量职工下岗当然不符合他们的目标函数了。所以我认为除了一些地方官因当地实际情况敢让工人大量下岗外，我们的中央政府是不能做到让职工大量下岗的。

周其仁：那还有什么办法呢？再拿财政力量补？再让银行贴？恐怕都不现实了。现在选择改革，就是没有其他更好的办法。我同意丁丁的看法，只要你还有其他办法，那还可以继续对

企业补下去,比如还可以从农民那里挤出一块补进去,还可以从财政、银行挤出一块补进去,但现在的问题是这些资源已经用得差不多了。国企只能面对这种比较严峻的场面。现在为什么可以大范围讨论?就是问题已经很严重了。所以,丁丁认为有的官员可能过不去这一关,但我觉得硬着头皮也得过。虽然结果不能很好地预料,但我认为存在这样的可能性,就是危机可以进一步推进改革。

高小勇:下岗问题是不是和总供给、总需求有关?

汪丁丁:这是目前比较流行的观点。当前,一方面"织女",也就是纺织女工下岗,另一方面"棉女",也就是种棉花的农民也卖棉难,由此有人就用凯恩斯的理论认为是有效需求不足造成的。

周其仁:这也是来回讨论好几回的问题了。

高小勇:现在再讨论恐怕更有现实意义。以前我们的国有企业市场很大,而随着温州等地的非国有经济的发展,迅速填充了过去未被发现的市场,以前可能三家国有企业做的市场,现在有了10家甚至100家企业在做,再加上国有经济机制在效率上的不足,必然使市场越来越小,从而导致了下岗职工越来越多,但乡镇企业发的工资又低,国有企业下岗职工的架子又大,结果无法"消化"这些下岗职工。

周其仁:您现在是给定了市场不能扩展的条件。

汪丁丁:这里问题很复杂。首先需求是市场生成的需求,还是以前计划造成的需求,如果是计划造成的需求,在现在转轨时期必定要有一些部门萎缩,这是一个正常的类似于"摩擦性"调整的调整过程。这部分占多大比重我不太清楚,但肯定有。其次即便存在着有效需求不足,我们也不知道与摩擦性失业相比哪一个更重要,比如,一批企业倒闭、并购、转产、精简不适合的

工种，有一批工人就得失业，这时由于摩擦性失业造成购买力的萎缩，与其相关的需求会不足，这在其他市场经济中也是很自然的调整过程。我不知道这两者中哪一个是更重要的。

高小勇：现在看来，由于这些年经济的发展使供给方面已经没有什么问题，以后我们要解决的主要是需求问题，但由于我们国有体制的不灵活，对经常处于变动状态的需求不很适应，于是有了现在的一系列问题。

汪丁丁：那没办法，我们就得去适应。

转型期城市就业也需“软着陆”

在缓解城市就业的政策上，我们首先要批评“放宽货币政策，刺激经济增长，减缓城市失业压力”的考虑。其次，要批评“清退进城农民工，为城市下岗工人腾出位子”的思路。正确的选择是以下政策组合。一方面，坚决推进城市国有企业体制在用人制度和工资福利制度的改革，形成竞争性的城市劳动力市场；另一方面，谨慎推行一系列配套政策，缓解转型期城市失业和再就业的压力。

当前和今后一个时期严峻的城市就业形势，是20世纪90年代以来我国城市化加速和国有企业改革推进这两股潮流交汇的结果。这个形势，与其他许多转型经济仅仅面对国有部门改革的困难不尽相同，也与一般发展中国家在城市化加快阶段面临的社会经济紧张有别。目前中国面对的是体制转型和结构调整两个方面重大变化的叠加。问题集中表现在城市就业领域，

背后却是国民经济多方面矛盾的综合。在我看来，方向明确而坚决的城市国有部门改革推进，将有助于从根本上解决长期以来我国劳动力资源无法有效利用的严重问题，因此改革不可因为城市就业问题的短期压力而再行拖延。同时，存在着推行一系列配套的改革和发展政策来减缓城市下岗、失业和再就业形势的现实可能性。中国在成功地取得消除可能的恶性通货膨胀的"软着陆"经验之后，需要另一次"软着陆"来积累对付转型期城市失业和再就业问题的经验。

当前城市就业问题的由来

首先是城市化加速和农村劳动力向城市的流动和集中。80年代以来，改革校正着以往"工业化超前面城市化滞后"的发展模式，我国城市化速度加快。1985年～1994年，我国城市化达到28.6%，9年间每年新增城镇人口1023万，占同期平均新增总人口的65.8%。由于我国城市化指数以正式城镇人口占总人口的比重来测定，而近年大量已经流向城市就业和生活的农民工并没有被包括在城镇人口统计之内，因此上述统计可能低估了我国城市化的实际进展。根据作者参加的一项劳动部研究项目的调查样本推算，1994年在地级市、省会城市、大城市和中央直辖市稳定就业的民工已达2300万，在县城或县级市1600万，加上3300万在城乡之间流动的民工中的一部分(计人1/3)，总共有5000万农民工在县城以上的城市就业。加上这部分进城农民工，从80年代中期以来，在每年新增1023万城镇人口的基础上再加计500万，应该是合理的估计。这样，1994年我国城市化的真实水平当在32.8%，而1985年～1994年每年平均新增的城镇人口当在1500万，可与同期每年新增城乡总人口

持平。

其次是城市就业形势发生了前所未有的变化。具体表现为：

(1)国有部门吸收城镇新增就业数量的减少和排放“再就业”数量的增加，使国有部门在城市劳动力市场上“进口”的劳动力数量减少，“出口”的劳动力增加。据国家统计局的资料，1978年国有部门吸收新增就业392万，占城镇新增就业总数(544.4万)的72%。到1994年，全国城镇新增就业总数715万，比1978年增加170万，但国有部门吸收城镇新增就业的总数反而从392万降为294万，减少近100万，只占城镇全部新增就业总量的41%。近两年的最新情况是，在市场竞争中日益暴露出来的国有企业的设备老化、结构不合理、管理不善和亏损严重，使其再也无法继续以“隐性失业”的办法容纳冗员。据估计，1990年以来，国有部门已经“下岗”的员工为1500万，而在“九五”时期，国有部门还将下岗员工1500万～2000万。总计在10年之内，国有部门要向社会排出3000万～3500万需要再就业的职工，平均每年300万。国有部门的净就业增长已经为零，进一步的趋势很可能为负。

(2)新一轮“重工业化”带动的资本集化趋势，使得我国投资和国民经济增长的就业弹性下降。1991年第四季度以来，重工业增长速度持续超过轻工业，改变了80年代轻工业带动经济增长的格局。已有研究表明，新一轮重工业化不再是以重加工业为主导，而是以基础产业和基础设施为主导，特征是平均投资规模巨大、投资结构中第三产业投资的增长速度大大超前、以及经济增长主要由投资需求拉动。但是同时，新一轮重工业化也导致投资和经济增长的就业带动的减弱。1985年～1988年期间，扣减掉物价指数，全社会固定资产投资每增加1%，社会总就业

增加 0.21%，其中非农就业增加 0.43%，城镇就业增加 0.27%；到了 1991 年～1994 年期间，上述三项就业指标分别仅为 0.03%、0.11% 和 0.06%。这就是说，扣除物价影响的社会总投资所带动的总就业量，进入 90 年代趋于减少。国民经济增长带动的就业增长也有降低趋势。1986 年～1990 年期间，我国 GNP 每增加一个百分点，社会总就业增长 151 万人；但 1991 年～1995 年期间，仅为 85 万人，下降 44%。

(3)与上述两个新变化并行的，是我国原有计划经济模式的强大惯性。在原有模式下，资源可以倾斜式地流向计划当局认定的"重点产业、部门和项目"，但无法顾及资源的真实成本、机会成本、综合要素生产率和投资回报。其后果，资源配置背离经济要素的相对市场价格，导致经济效益低下。这个计划模式虽然已经发生了相当大的改变，但我国要素市场发展滞后，投资体制改革滞后，仍然是基本事实。一个可观察的现象是，由于制度性的扭曲，劳动力市场价格相对于资本价格仍然显著偏高。特别是，国家银行的利息偏低而国有部门劳动力价格偏高。因此，投资的资本密集倾向在微观水平上是理性行为。更为严重的是，体制惯性使社会总投资的配置仍然存在着严重的部门歧视和所有制歧视，一些经济效益和就业效应都差的部门获得大量投资，效益好和就业带动大的部门，投资份额很小。

上述三个因素一起限制着城镇就业需求的总规模。相对于农村劳动力向城镇流动和后备劳动供给在城市的集中，近期我国将可能面临一个城市就业需求严重不足的局面。劳动经济学家发出警告，一个新的失业高峰已经到来，并可能持续到"九五"末期。当前和今后一个时期，我国国民经济不得不面对农村劳动力向城市流动加快与城市长期隐性失业公开化并存的新问题。

解决城市就业问题的有关思路

在缓解城市就业的政策上，我们首先要批评“放宽货币政策，刺激经济增长，减缓城市失业压力”的考虑。因为目前的通货膨胀率虽然已经下降，但国民经济由于国有部门（包括国有企业、国有银行和政府部门）改革滞后带来的大量潜在矛盾远没有从根本上消除。这几年虽然一直在讲“从紧的”或“适度从紧的”货币政策，但实际增发的货币量并不是很低，通货膨胀形势重新恶化的可能性依然存在，潜在的金融危机表面化的危险性并没有消除。在这种局面下，放宽货币政策不可取。另外从经验看，宽松的货币供给刺激的经济高速增长，会引发更大规模的农村劳动力向城市的流动和集中。宽松的货币政策并非一定能够缓解城市就业压力。最后，从根本上看，目前我国城市就业问题的根子是国有部门的体制。至今为止，率先发展非国有经济也好，“政策向国有经济倾斜”也好，局部的枝节问题上的改革也好，都被证明没有解决国有部门如何在国际国内市场里靠自身的竞争力、而不是靠政府保护垄断、财政补贴或银行输血生存的基本问题。放宽货币政策替代不了国有部门的改革，而只能在表面的高速增长和经济繁荣下掩盖问题，继续制造可以避免或延缓国有部门实质性改革的幻觉。

其次，要批评“清退进城农民工，为城市下岗工人腾出位子”的思路。首先，限制竞争妨碍农民向更高生产率的岗位和部门的流动，既不合乎效率原则也违背社会公平。其次，限制流动和竞争的传统思路在今天的情况下只是听起来还有效。事实上，几千万农民工之所以在城市里可以站得住脚，经济上的原因就是进城农民劳动力的质量和价格在城市劳动力市场上有竞争

力。今天城市居民的购买劳务和产品的选择权和企业的招工选择权，并不受政府控制。这几年在一些地方似乎一直在“清退农民工”，但好像总是清而不退，原因就是市场在选择农民工。另外，经验表明，城乡劳动力在城市劳动力市场上的竞争，不但是改革的结果，而且首先是改革的动力。限制和削弱这种竞争的强度，城市国有部门用工制度的改革无法孤立推进，或无法到位，政府即使有本事限制农民工进城并“腾出位子”，是否有人领这份情还是疑问，否则原来城市里“有人没事干，有事没人干”的尴尬情况是从何而来的？

正确的选择是以下政策组合。一方面，坚决推进城市国有企业体制在用人制度和工资福利制度的改革，形成竞争性的城市劳动力市场，决不因为当前和今后一个时期内城市就业形势的紧张而动摇改革的决心。另一方面，谨慎推行一系列配套政策，缓解转型期城市失业和再就业的压力。

要积极推进目标明确的国有部门改革，这一改革可能会导致降低城市工资和福利水平，也可能会增加公开失业率，但最终结果会减低城市期望工资水平，从而调节进城农民工的流量，减缓城市劳动力供给的增长。许多发展中国家农民大量进城、引发“大城市病”的根源，并不是基于市场原则的自由流动，而是福利方面的“城里人补贴或进城补贴”，刺激了农村劳动力过度向城市的集中和流动。中国前几年的农民工浪潮，是城市化抑制松动条件下对“过高的城市期望工资”的一种反应。现在展开的国有部门改革，把脱离劳动生产率的城市期望工资水平降低下来，不但是将国民经济的增长置于工资反映生产率的可靠基础之上，而且也从根本上消除脱离经济发展水平的过度城市化。在这个意义上，改革才更稳，改革才更安全。

坚决地推进改革方针需要谨慎的配套政策。所谓配套政策

就是其他有关方面的一系列改革配套。其中特别重要的是：

(1)加快资本利率市场化的改革，使我国各个产业领域的资源配置，更合乎资本稀缺劳动力相对过剩的现实，在同等的经济增长速度和投资规模下，更多利用劳动要素，合理增加就业需求。

(2)进一步消除城市企业发展中的所有制歧视，特别是资金贷放方面的所有权歧视，放手发展多种经济成分，充分利用民间企业家资源，增加就业。

(3)调整城乡企业税负和其他各项社会负担，鼓励生产和创业；为缓解城市失业压力的必要财政开支应由财政开支结构调整解决，决不能增加仍然开工企业的税负负担。

(4)结束基本农产品市场化改革的摇摆和徘徊，由市场机制而不是行政管理制度来调节农业和商业结构的变化，增加农业、商业和农村非农产业的收入水平和就业容量。

(5)进一步消除体制和政策障碍，增加劳动密集产品和劳务出口。

(6)加快城市福利制度的改革，中心内容是城市福利水平不可脱离经济发展水平和城市生产率基础。防止"乱开空头支票的高福利"政策。为了解决转型期的一些突出矛盾，采用某些临时措施是必要的，但也要防止形成制度化的脱离经济发展水平的职业保险、失业救济、最低工资规定和再就业承诺。

在政策实施方面，城市下岗、失业和再就业问题主要是地方事务。各个城市的国有经济与非国有经济的比重不同，国有经济的状态和改革的实际进展不同，因此解决问题的路数可能也应该有所不同，没有必要将问题、责任和解决办法的寻找全部集中到中央政府。各地不同经验的创造和互相借鉴，将有利于我国顺利完成再一次软着陆。

农民问题

The Farmer Issue

大陆农民的稳定还能持续下去吗

今天大陆农民的状况不足让任何人高枕无忧。大陆各类地区农民的不满似乎都在增长。只是这种不满的性质，并不是传统中国农民穷得无法活命而发起来铤而走险之前的那种不满，而恰恰是在经济有了前所未有的增长，收入有了前所未有的提高之后的不满。

迄今为止，中国大陆仍然保留着数本事实把中国同日益对它发生重要影响的大多数国家——欧美日、前苏联东欧以及新兴工业化地区——区别了开来。但是，不少中国问题的观察家和分析家们似乎都忽略了这一点。事实上，人们讨论有关中国大陆现状和前途的许多重大问题，无论是稳定、增长、民主、秩序、产权，还是停滞、失控、内乱以至改朝换代，都不能缺少对大陆农民状况的观察和分析。最近的一个例子是，1989 年 5 月以后，大陆的城市系统包括北京、上海，以及西南、西北、东北、华

东、华南的一系列重镇，在经历了40年来最令人震惊的对抗和冲突之后，只用不很长的时间，就恢复了控制下的平静。这个事件的结局，如果从社会基础结构上来分析，不能不看到大陆农民的稳定取向是一个最基本的条件。

农民的稳定并不是植根于他们的政治保守和愚昧落后，相反，作为一个社会集团来说，农民同样是理性的甚至更善于作关于其自身利益的收支分析。今天大陆农民的稳定取向来自于他们从10年改革中所获得的可观收益，以及他们对这种收益还能有所增长的预期。改革使中国共产党第二次赢得了农民群众，从而也就奠定了估量中国大陆形势的基础，应该注意到这个基本事实。

但是，今天大陆农民的状况不足让任何人高枕无忧。据笔者一年前的实地调查得到的印象，大陆各类地区农民的不满似乎都在增长。只是这种不满的性质，并不是传统中国农民穷得无法活命而发起来铤而走险之前的那种不满，而恰恰是在经济有了前所未有的增长，收入有了前所未有的提高之后的不满。这是一种对改革引发出来的新问题得不到及时解决的不满，一种对新的社会生产力正有机会产生出来，但却无法找到新的制度构架来加以容纳的不满。

比之于"农民要造反"的警告，这种新的不满不具有紧迫性和危险性，因而很容易被忽略被拖延。但实际上真正要解决这些新问题是相当繁难的。不幸的是，大陆农业生态系统没有多少力量来承受对新问题的拖延。如果在10年农村改革中真正产生的那些经济剩余不能在新的制度构架下迅速得到有效利用，由此奠定发展水平的物质基础的话，那么单是人口与土地的严重失调就将给全部农村问题打上灰色的色调。一年来我由于在国外学习没有实地感受的机会，无法准确地知道有了什么新

的机会，无法准确地知道事情有了什么新的进展。不过据我努力收集的信息来判断，并没有出现任何明显的转机。不仅如此，现在政府僵硬的紧缩政策的大部分负作用，分配给了农民来承担，从而产生了许多新问题（乡镇企业垮台的数目让人吃惊）。所有这一切将会对大陆农村和农民稳定产生什么，当然要靠持续的观察和研究。本文仅根据以往的体验，提供读者一个便于系统追踪观察的简略图景。由于农民稳定与改革息息相关，所以我们不妨从大陆农村改革的进展、问题和局限谈起，最后作若干有待检验的估计。

大陆农村改革的实质进展

大陆农村政革10年所取得的实质进展，首推人民公社制度的解体。就这一点而言，历史已难以逆转。

人民公社制度以行政指令来组织产品是整个国民经济体制的基础部分，它是在服务于50年代国家重工业化战略目标的过程中形成的。

人民公社制度强制地保证了来自农业和农民的积累，对国家重工业化作出了贡献。但是，由于这种贡献建立在剥夺农民财产权利、禁锢生产要素流动的体制基础之上，所以它也使得农村的现代化事业，付出了沉重的代价。20世纪50～70年代，中国的国家工业化急速推进，但与城市化、商品化以及人力资源的全面开发过程相脱节甚至相背离，在很大程度上是因为依赖于人民公社制度的存在。

这样的发展战略和体制安排，造就了国家本位的工业化的迅速发展，也造就数亿长期贫困的农民。70年代末，当毛泽东晚年的政治浪漫主义消散之后，新的领导集团发现农民情况的

严重性足以威胁政治安全，这就是大陆农村改革发生的大背景。

农村改革的起步方式，实在是非常朴素的，它没有提出解散人民公社重分集体财产的激进口号，但却通过农户承包土地，很快重建了农民的财产权利。1985 年，大陆平均每个农户拥有资产 3812.77 元，差不多比 1978 年的财产存量增加了 6 倍。

它也没有高举自由平等的旗帜，但却逐步争得了农民从事农业生产劳动、经营、创办工商实业、参与基层政治生活直至迁移到城镇的自由。1985 年大陆乡镇劳力 3.7 亿，已形成 12 个职业分类，其中务工务商的已占 18.12%。

正是农户的财产权利和农民的经营自由，动摇了人民公社制度的根基。1984 年，人民公社制度在法律上被取消了。

此期间，农村生产力获得巨大解放。1979 至 1984 年，大陆农业产值每年递增 9.48%，农民的人均纯收入每年递增 17.71%。这些以往的农业增长史中所不能想像的成绩，足以构成受绝大多数人接受人民公社制度解体的充分理由。

在人民公社的解体过程中，萌生了诸多新因素。究其大者，包括农民出售产品和劳务的货币收入，1986 年为 3195 亿元，比 1978 年增长 3.57 倍；1986 年全国集市共 6.3 万个，比 1980 年增加 5.7%；集市贸易成交额 890 亿元，增加 2.78 倍；到 87 年末，全国农户储蓄余额 1079 万元，比 1980 年增长 7.6 倍，另外农民手持现金则在 500 亿元以上。同期，大陆乡镇企业大发展，仅乡村两级企业，就增加 15.4 万个，就业人数增加 1702.8 万个，总收入增加 2424.7 亿元；农村个体工商业注册登记的户数，1981 年为 96.1 万个，1985 年为 891.6 万个，1986 年在 1000 万户以上；就业人数从 1981 年的 121.9 万人，增长为 1985 年的 1382.3 万。1987 年，全国有私营企业 22.5 万个，雇工 365 万人，产值约占全国工业产值的 1%。在 1980 至 1987 年，共有

960.1 万农村劳动力流动到城镇就业。1987 年，全国市镇人口达到 5.04 亿，比 1980 年增加 1.63 倍；占总人口 46.6%，比 1980 年提高了 27.2%。

很明显，伴随着人民公社的解体，大陆农村商品货币关系得到了恢复和发展，价格机制发挥作用的范围有了扩大，形形色色面向市场的经济组织得以大量产生。

具有上述性质的新因素，在历史上不只一次地出现过。但是，就发生的规模、频率以及分布范围来看，这一次的确异乎寻常。大陆农民的生产和生活，还从来没有如此大规模地同商品交换和货币利用联系在一起。新因素带来了某些新希望。

农民自发创新与政策放宽的积极互动

全部上述积极变化并不是由政府指令单向推动才出现的。它们是农民自发的创新努力，与政府政策积极回应之间互动的结果。

有人喜欢说大陆农村改革是中共十一届三中全会发动的。这并不是事实，因为这个全会的决议中明文写着“不许包产到户”。但是此次重要决策会议达成的“不改革将亡”的共识，却为政府政策吸收民间创造留下了足够大的空间。

包产到户首先是农民的创新，早在 50 年代中期即在温州的永嘉县发明了，但随即被当作“资本主义”而遭到压制。尔后，它屡仆屡起。但只是到了国家政策对其吸收、承认并提炼的 70 年代末，包产到户才达到一定的规模。

互动的决策模式可以防止政策的僵化和盲动（这两个极端差不多正是改革前大陆农村政策的特色）。从休养生息、允许包产到户，土地承包长期不变，松动农民营工经商直到开放城乡间

要素流动，每个政策都是在农民自发创新和地方性试验的基础上制订的，这样的政策执行起来就容易了。

对农民方面来说，互动的决策模式大大增加了他们的改革参与感。这一点很重要，因为像中国这样的大国，只有几个人在口头上高喊改革口号是没有用的。早期农村改革的成功之处，正在于几亿农民都有了改革参与感。大陆农村系统的动员能力因此有了显著的提高。

允许富裕、自由和参与，给 80 年代前半期的大陆农民留下了美好的记忆。仅仅几年功夫，化解了大陆贫困农民可能重新造反的危机。农民和政府都从改革中获得收益，这就给他们之间的政治关系奠定了新的经济基础。大陆农民是非常实际的。按照他们的政治道德，拥护给自己带来实际利益的政治人物是天经地义的事情。无论未来的历史学家作何评价，大陆农民对当时支持改革的领导人的肯定性评价是发自内心的。虽说如果中国共产党在高级社之后不犯系列错误极端化的话，大陆农民可能早就能达到 80 年代才达到的生活水平，但他们还是被共产党的灵活政策所赢得。大陆农民的这种政治态度，是迄今为止大陆政局的真正基础。

新的问题和新的参考体系

不过，快速的变革总要带来一些难以对付的张力，大陆农村并不例外。1984 年之后，一方面是改革中的新问题不断产生，另一方面是衡量改革成果的参照标准因前期成功而有了迅速提高的趋向。这两方面的结合，使大陆农村“希望的田野”似乎越来越不如前几年晴朗。

新问题几乎是层出不穷的。

第一类问题是农村商品经济的发展开始与城市利益集团发生利益摩擦。这类问题集中表现在农产品的市场开放程度和价格决定上。

比如粮食,农民当然要求按市场价格出售。但城市系统以低价供应口粮的福利方式并未更改,因此一旦农民的粮食按市价出售,财政补贴(给城市居民)将大幅上升,超出政府预算可承受程度时,强制低价收购粮食的办法就重新压到农民头上。因此,粮食的市场化要以城市福利系统改革为条件,而后者又牵涉到工资、税收、财政和全部产品的价格制度改革,同时农村本身的税赋体系也待调整。粮食这一个商品看来很简单,但一谈到"市场化"几乎就要牵动全部经济制度和多方经济利益。做起来不像允许包产到户那样容易。

因此,市场化的实际过程不像做这个题目的文章那么写意。一般都认为农民从自给半自给走向市场化是一个历史的进步,这当然是对的,只不过进步常常要伴随痛苦。

第二类问题是改革政策的成果缺乏制度架构来巩固。比如土地分户承包,是大陆农政的基石,可是这块基石并不牢靠。我们知道土地生产力的形成和养护是多年的事情,因此土地承包不能一年一换,而应该长期固定。农民有这个要求,政策文件也规定15年不变,但许多地方执行不通。问题何在呢?包产到户承认地产归集体所有,仅由农户承包使用。这个集体所有就是问题的根子,因为这个集体包括农村社区的任何成员以至任何新出生的成员,新成员出生了,长成劳力了,你要不要给他分地?要分地,地从何来?只好调整现有承包关系。特别是落后地区,工副业机会少,人口增长率又比较高,几乎年年在那里调整土地,不仅农户养地的问题解决不了,土地也越分越细碎。

解决这个问题就要改集体所有制。困难不仅来自意识形态

的障碍，而且来自农民的意愿，因为人人可分地是大陆农村的福利方式，其中也有利益刚性问题。许多农民就是既要求承包制长期不变，又要人口变动要加以调整，而丝毫不认识这两个要求的内在冲突。1988年华盛顿州立大学有位法学教授访问中国，建议把土地卖给农民来实行土地私有化，卖地钱充国库，抑制通货膨胀，又可刺激农民对土地投资，这个建议引起当时决策者的兴趣。但去问农民，农民讲这个地本来就是土改分给我的，集体化时拿走了，怎么现在又卖给我？你可能想共产党土改分地就分错了，当时像日本、台湾战后土地一样卖而不是分，可能就好了，可是当时共产党怎么可能卖给农民。大陆农民拿身家性命跟共产党走，就是因为共产党的土地纲领。可见一碰到产权问题，不同的历史初始条件有很强的路径依赖效果。

第三类问题是市场组织规范和商业文化方面的先天性缺陷。大陆农村发展的根本出路是把农业人口从土地上转移到其他产业领域里去。这方面进展在改革后颇为快速，新问题则是缺乏市场组织规范。

传统中国组织方面的历史遗产是两极化的：中央集权的行政组织和家庭宗族的血缘关系。两极之间，既缺乏社区自治、地方自治的传统，也从未出现过以自由市民为主体的城市。庞大而复杂的行政系统通过亦官亦民的士绅而与分散的家庭相联结，由于缺乏中间组织而呈现了一种特殊的脆弱性。当农村市场关系有了初级的发展之后，组织资源方面的先天性缺陷就凸显出来了。

早期的农村工商组织不是乡村政府（党）办，就是农民家庭办，这是合适的。但是当企业的经营规模超出了家庭、亲朋友关系时，当企业的商业活动半径扩大到所在地的行政区之外时，企业家们就感到缺乏“第三组织空间”（既非血缘组织又非行政组

织)。到处都有"大"企业内讧的消息,人人"宁为鸡首,勿为牛后";对商业契约的不遵守以致欺诈横行;缺乏对企业财产权利的社会保护等等。许多人只认为对于外资而言才有投资环境问题,不知"内资"也有这个问题,而且投资环境的一些缺陷是历史传统内生的。观察可以表明,大陆农村改革后十分活跃的民间企业,财产规模远远达不到技术条件可以容许的限度。

如果没有改革,大陆农民甚至不会碰到以上这些新问题。但所有新问题的共同特点,却没有快速解决之道。1984 年后,大陆农民的不满有了上升趋势。不过就总体而言,这种不满的性质,不是传统农民饥寒交迫揭竿而起之前的那种不满,而是在发展的条件下,对新问题得不到解决的不满。

更有兴味的是,早期农民们是以改革前的状况来衡量改革成果的,那样产生的满足感用"第二次解放"来刻画,也并不为过。但是随着时间的推移,农民评价改革成果的参考体系开始有了微妙的改变,而且越是发展快的地区,农民们就越是采用新的参照系来看问题。四面八方传来的"万元户"消息不是使农民更满足而是使他们更不满足;"全国看广东,广东看香港",看得多少人心急火燎。除非你能解决新问题,任何人也休想用"忆苦思甜"的方法来消除这种具有新性质的农民不满。"富裕使人温和"也许对达到相当高的稳定水平之后才是对的,但是比起半温半饱的时代,"走向富裕"的大陆农民,他们甚至更不温和,更急躁。只有调整了你头脑中原来的不正确假设,你对大陆农民在改革后"拿起筷子吃肉,放下筷子骂娘"的现象是既不会误解,也不会吃惊的。

制度创新和"供给"短缺

改革引发的新问题不能再用"头痛医头,脚痛医脚"的权宜之计去对付。新问题都触及到制度层面,也就是涉及人们经济行为的长期规范的改变和重建。笔者曾和发展研究所的同事们,依据大量农村调查在1986年提出《改革面临制度创新》(见上海三联书店1988年版),因为我们发现改革是要在不同阶段加以重新定义的。早期的改革可以定义为"放宽政策"或"放权",但当大量新制度因素萌生之后需要整合成新制度框架时,当社会生产力需要一个新的制度框架来容纳时,固守早期改革定义就不足以满足改革后大陆农民的新要求。

制度创新因实施权宜之计的改革有一系列不同。

权宜之计可以回避价值观问题,但制度创新却需要相应新的价值观,来确认目标和为改革提供合法性根据。

权宜之计以动员社会内部原有经验为基础,而制度创新必须正视大规模商品经济的发展将超越传统经验,因此要特别强调借鉴、学习和实验。

权宜之计可以单项实施,走一步看一步;制度创新则必须有一个整体的设计,特别注意制度变化中某些快变量与慢变量的协同。

权宜之计强调放松控制,无须花费组织和示范的功夫;制度创新则必须动员高质量的人力资本,深入到乡村一级去从事新体制创建的传输、示范、训练和制度试验。

权宜之计侧重改革旧体制,制度创新则必须有大量扎实的建树。

如果把制度创新看作一种巨大的社会需求的话,那么我们

会发现在大陆存在着严重的“供给短缺”。

在决策层面，即使最优秀的改革领导人也没有充分表现出对长程变革的远见，他们也更偏好与利用短期政策迅速解决问题。这不是单由他们个人素质决定的，而是“权力继承”危机下合乎理性的政治家所为。一个自身的政治地位缺乏保障的领导人，即使他还不那么高，他也很难对长期收益的制度创新发生兴趣。

在操作系统，改革后的政府工作质量明显下降，这对于放松控制的前期改革可能是有利的，但轮到制度化解决问题时就捉襟见肘了。尔后，收入分配不公和腐败影响，又进一步侵蚀了操作系统的工作能力。

政府动员知识分子的力量显著下降了。同时知识分子精英们，少有深入乡村一级与民众结合的兴趣，也不屑于把他们掌握的关于外部世界的知识与改革实践相结合。这对于新一代人力、智力发生了十分有吸引力的影响。

这种制度创造中的供求不平衡，是改革后大陆多种供求不平衡中最根本的。它可以解释改革为什么从早期的推进转向停滞。

令人担忧的是，尽管改革释放出巨大的生产力，但大陆农村的现代化物质基础仍然是十分脆弱的。

如果不能有效利用前期改革产生的经济剩余，那么在人口增长的压力下整个发展前景依然会重新打上灰色的色调。大陆农业生态系统没有给人留下喘一口气的时间。这对传统农区更是迫在眉睫的问题。以贵州省为例，那里是包产到户改革最早的省份之一。1978 至 1987 年间，这个省的农业总产值每年平均增长 14.4%。这应当说是很高的增长速度。但 1987 年贵州省人均生产粮食也仅有 491 斤，只及全国平均水平的 62%；次

年又一次歉收，导致这个农业大省的人均产粮仅与1949年相当。全面解释这些数据要多作一些分析，但这里只想说明，客观情势容不得改革停滞过长的时间，对大陆农村许多地方面言，如果改革后的新问题不能着实解决，那么改革前的老问题完全可能重新缠住人们不放。

简短的结论

在结束本文之前我想写下若干对大陆农民问题的判断，并乐于和有兴趣的读者在新的观察中来检验它们。

(1)目前大陆农民的稳定倾向是10年改革的成果，它是基于利益计算而不是强制的产物。改革后大多数农村人口的生活水平达到了生存线以上，同时，粮食问题在国际贸易开放的条件下也比以往任何时候都容易解决。在这些条件下，大陆农民不会对改朝换代的激进鼓吹感兴趣，也不会做出回应的政治行动。作为一个农民人口占80%的国家，只要农民的稳定倾向没有根本改变，中国大陆的稳定就有可靠的基础。

(2)可能扭转农民稳定取向的最主要因素是改革被逆转，特别是如果取消包产到户和重新把农民隔绝在工业化、城市化的积极活动之外，那样的愚蠢行为一定会大大激怒农民。

(3)由于改革引发出来的新问题拖延未决，农民的不满和疏离感正在上升，其后果虽然因为问题的性质不同而不会导致揭竿而起，但也会给变革中的中国大陆社会增加紧张的张力和带来其他形式的政治问题。

(4)新问题不适于再用权宜之计来对付。历史提出了制度创新的问题，为此必须克服一系列人文方面的“供给短缺”。但是从大陆目前状况来看，这个问题既不容易引起注意也不容易

切实解决。因此,一般说来难以快速解决。

(5)但是大陆农业生态系统的脆弱性并没有给拖延局面留出多少时空条件。对这一点的估计不足将使整个民族付出重大的代价。

(6)制度创新在没有完成之前是不会被抹掉的。这个过程需要学习大量新知识,这些新知识简直无法像19世纪末的日本那样在一代人的时间里加以吸收。总有一些关注中国农民的命运的人愿意为此而工作,或正在那里默默无闻的工作。这些相对稀少的人力资本,将对未来大陆农村的面貌有决定性影响。

村庄与粮价

当前的农村政策，在村庄建设方面要谨慎和“保守”，即立足于那些无力办乡村企业的村庄现实，将村庄公共事务的财源牢靠地建立在正税的基础之上；在农产品价格问题上，则要大胆改革突破，废除价格管制。这样的两手结合，兼顾稳定、发展和改革，也兼顾城乡的当前利益和长远利益。

1994年～1995年间，作者三次回国，分别到河北、安徽、浙江、北京和上海郊区农村做过访问调查。

从海外的报道来看，中国对农业和农民问题是相当重视的。这一点很要紧。我国农业的利润很薄，农民人数虽多，但分散而组织程度太低，因此在经济政治生活里的声音很小。农业和农民问题很容易被忽视，而如果农业和农民的利益受到过于严重的损害，多少年转不过弯子来，势必危害大局。中国人现在注意参考欧美和东亚的正面经验，也注意吸取原苏联东欧各国的反面教训，遇事喜欢援引国际惯例，这是很了不起的进步。但也要

看到，在当代的欧美、东亚和原苏联东欧各国，农业的份额都已经很小，农民的人数也已经很少，与中国当今的情形，完全不可同日而语。中国的国情，要求对农业和农民问题，有一个系统的认识。

回国跑了一些地方的农村，从下往上看，感到当前的农业和农村的中心问题，是对浮上台面的紧迫问题分别作出比较快捷的直接反应时，还需要更多一点对这些个别反应之间的互相照应。具体讲来，有两串问题。

农民负担、基层建设和财税改革

解决农民负担问题，要兼顾两头：一头是农民的情绪和要求，另一头是乡村基层组织的要求。去年以来的办法，似乎是中央越过地方和基层组织，通过直接的干预来满足农民的要求。这样，地方和基层的干部难免有怨言。村干部认为他们为上面办事，连工资和办事的开支都是自己厚着脸皮向农民要来的；现在上头做好人，他们反倒都成了贪官污吏。省地县乡几级，对此事差不多都不以为然。部门发展农村业务，没有财政预算，你不让他向农民敛钱，他正好不干。偌大一个中国，离开省地县乡村，离开部门，中央领导就是想做好人好事，又能做多久呢？历史经验证明，由中央直接呼应群众要求，无论出发点多么对头，结果多半事与愿违。

农民负担问题的要害，首先不是过多，也不是过杂。要害在于，农民拿出来的各类贡赋，与农民获得的公共服务之间，完全脱节或者不成比例。一个地方，社会秩序有人维持，公益福利与日增进，农民拿10%也不会有问题；反之，钱粮全部或大部往上拿走，供少数人吃喝买汽车，拿3%也可能弄得民怨沸腾。因此

第一位的问题，是农民负担的取用之间的关联；其次才是取之有度。只控制取，不解决用，问题还是没有根本解决。目前由中央来控制农民负担不超过纯收入的5%，能否长期见效，大有疑问。即使见效，也只保了中央可得的正税，村庄可得的公共开支仍无保障。农民和农村的稳定，仍无可靠的财政基础。

这里要强调，农民是很实际的。国家从农民那里拿走的，虽然也可以说最后总是用之于民，但凡农民不能直接看见和享用的，对他们来说就不能算。所以真正需要调查的一个问题是，目前从农民那里取走的资源，究竟有多大的比例是用于村庄的公共开支的。然后需要研究，这个取用比例应该有多大，以及通过什么机制来实现它。这就是说，在农民负担问题上兼顾农民和村庄两头是可能的。甚至可以说，只有兼顾了这两头，问题才可能从根本上解决。要做到兼顾，就要把建立村庄财政基础的问题提上日程。

目前的体制，村庄在宪法上被规定为村民自治。但究竟如何实行自治，远没有形成一整套办法。特别是没有村庄一级制度化的财政基础。这一点，人们熟视无睹，不以为怪。但是，如果绝大多数人口居住的村庄，没有公共服务的经济基础，上层建得再辉煌，还不是一个头重脚轻的危险构造？历朝历代中国的中央集权制，就是吃了这个头重脚轻的亏。多则几百年，少则几年几十年，只好砍掉那个越搞越重的头来同其脆弱的脚相适应。

共产党建国后将正式的政权建制由县延伸到乡，但这一了不起的成就被人口增长所抵消。因为当今一个乡的人口差不多等于古代一个县。问题是，多年反反复复的政治动员，农村基层组织已经疲惫不堪。况且现代化社会经济建设，不能靠政治动员来持久。但要在村庄建政，即把正式的政府建制延伸到村庄一级，在中央集权制下显然不堪负担。剩下的选择，就是村自

治。于是问题又回到,村庄自治以何为其必要的财源呢?村庄自治写入宪法快10年了,现实状况是,村庄公共事务,一靠乡村企业的利润上缴,二靠村干部在国家正税以外自敛。"企业上缴型"覆盖面小,只有沿海和大城市郊区的部分村庄可以完全依靠乡村集体企业的超额利润来提供村庄公共服务。"自敛型"引发村庄内社会关系紧张,一方"要钱要粮要命(指计划生育)",另一方"防火防盗防干部"。自敛面不足,就是第三种模式,即村庄组织散了架,公共事务衰败。因此,头重脚轻的问题不但一直没有根本解决,而且在新的条件下可能加剧。这是异常危险的。

现在不少人把流动农村人口看成洪水猛兽,其实同绝大多数其他中国人一样,流动人口以家和家乡为本位。家是他们的盼头,千辛万苦挣的钱寄回去,年节假一定挤火车回去看看,多数人在外闯荡一回,最后还是回到家乡成家立业。但如果流动人口的家乡破败,期望破灭,加上其他条件,才可能变成大规模的无序状态。那才难以收拾,是真正的危险。

解决之道,就是建立村自治的财政基础。这个基础,第一不能靠乡村集体企业,第二不能靠正税以外的附加。说不能靠,是因为靠不住。首先,乡村企业的发展环境,已经大大改变。总趋势可以看的清楚,一是企业各要素和存量的流动性增加,二是企业对社区的独立性增强,三是市场竞争加剧,政策优惠减少。这三点,不但会把乡村企业的利润拉下来,而且会削弱社区对企业利润的控制能力。过去靠企业上缴维系村庄组织的,在今后一个时期,会遇到财务危机;其中一部分,将不可避免地转变为"自敛型"。那些正在创办乡村企业的地方,不可能再得到那样多的超额利润用于村庄公共服务。至于办不成集体企业的农村,当然也吃不上这个日趋缩小的大饼。因此,村自治的财源,从全局和长远着眼,不能靠乡村企业。其次,正税低而七七八八的附加

税费多，是历来中国税制的固疾。其结果，“撑死胆大的，饿死胆小的”，好事办过了头，也会变成坏事；更可能使相当一批基层干部把公务变成一项“盈利”的营生：搜刮杂费用于购买保护，同时在保护下搜刮更多的民财以肥私囊。这是制度使然，不单纯是个人道德问题。因此在体制上，村庄自治的财源断不能靠非制度化的自敛。

剩下的，就只能在正税上面打主意。也就是说，村自治的财源要靠正税来制度化地加以解决。可否设想：(1)农业税作为地方税，税率可以反映地方农业生产率和经济结构的差别，总的农业税负水平应当略有提高；(2)依经济水平的不同，农业税中的部分、大部甚至全部，划归村财务账户；(3)在农业税负不足村庄最必要公共开支的贫困区和灾区，由国家财政补助村财务账户，达到维持最低公共开支流量的水平；(4)村财务账户建在乡财政所，但只有村民大会可以决定如何开支，由村民委员会执行，并由乡财政所监督(而不是支配)；(5)超过村账户开支能力的村庄公益项目，必须经村民大会绝对多数投票通过，才可集资兴办；(6)各部门各组织以村民为对象的商业性服务，只能在买卖自愿的基础上进行，不得以任何名目搭村财务账户的便车。这些简单设想，只是提出问题和思路。如果要搞这一套，难点有两个：一是现有农业税的分配格局要变化，因为讲来讲去，国家要让出一块既得的资源给村庄，这虽然有益于国家和社会的长治久安，但涉及既得利益的再分配，总是一件难事。二是村财务账户的设立，直至形成村自治完整的一套，要有系统的调查研究、试点、地方立法和全国立法等一系列艰苦工作要做。但要根本解决头重脚轻问题，非有此制度性投入不可。近年河北正定和安徽泰和等地的农村税费改革试验，值得总结推广。

粮食价格、经济结构和"公司加农户"

1993年以前,粮食市价连续几年低迷,农民收入低增长或零增长。虽然学者和农业部门多次呼吁,要求保护粮农利益,但政府并没有采取行动。去年秋后,市场粮价刚一上扬,中央政府的行政干预立刻出台。又是限价,又是增加低价收购的数量,又是关闭市场,又是试图恢复粮食的独家经营。前几年地方分头进行的粮食体制改革的成果,几乎要被搞光。这表明,目前我们国家的宏观控制,仍然具有很强的城市偏向。这种城市偏向,又几乎总是同反市场导向的经济政策天然地连在一起。

粮食市场价格,在粮食丰收的年景里突然较大幅度上涨,是一系列因素共同作用的结果。但要分析一下,其中有无对经济情势反应或干预之不当。第一个因素,是粮食市场本身的周期性波动。对付此种波动,有本事建立所谓市场供求调节机制,熨平其峰,固然很好;但一时弄不像样,也无伤大雅,无非三四年一个周期,市场一会儿"帮"消费者,一会儿"帮"生产者,大家公平。最怕邯郸学步,涨价有人抑,落价无人管,正常的周期波动被畸形放大,危害将来的供求平衡。从这一点看,去秋至今政府管制粮食市场的不良后果可能要在下个周期才能完全看清楚。

第二个因素,是粮农的通货膨胀预期。这个因素,同货币供给量过大有关。除非有效紧缩通货,才能解决问题。在反通胀过程中,单单管制粮食市场,等于对粮农实行个别歧视政策,使之单独承受通胀之害。另一个思路,为了管制粮食,就要管制生产粮食的投入品,如化肥农药。进而再按照投入产出流程,把一系列上游部门都管制起来。问题是当今政府的管制能力,究竟还有多大。

在此约束下，靠已经患上寻租饥渴症的“政策工具”来管制市场，平抑物价，岂不是与虎谋皮？其结果，一面打击贪污腐败，一面增加寻租机会。弄来弄去，一笔糊涂账，最后的受害人，还是农民和城里的低收入阶层。公平和效率一起损失，行不通也。即使从短期看，政府总是紧了才管，越管得紧，粮农和中间商越对粮食和其他农产看涨，越易产生惜售行为，加上中央限价的地方首长负责制，通常会加剧地方封锁，对反通胀来说，实在是南辕北辙。

第三，一般的通胀预期对去年秋后的粮价上扬的作用，也不可估计过高。因为货币增发加快，从 1992 年已经开始。为什么粮食和一般生活消费品价格的上推，要到 1993 年下半年才成为突出现象？这里的一个关键变化，是 1992 年以后，我国股票、地产、期货和企业产权市场，有了突飞猛进的发展。有的研究者估计，在这几大市场里的资本总额，约在 3000 亿～4000 亿之巨。就是说，不但吃进去这几年增发货币的全部，而且引起居民储蓄向其流动。一般地说，这批资本的运动，对居民日常消费品的影响不大，甚至因为购买力转向投资投机而减缓日常消费品市场的需求压力。这是 1993 年 7 月以前的情形。由于这几大市场发展过猛，问题多多，从 1993 年 7 月起，政府由金融整顿入手，清理上述几个市场。因为下药过猛，同时又做不到将游资全部回笼银行，客观上使一部分购买力，从上述几大市场转移。这个条件，配之以预期变化，恐怕是包括粮食在内的居民日常生活品物价指数，在去年下半年快速上扬的一个原因。

国民经济发展到今天，非国家直接控制的投资投机恐怕总要占一个合适的份额。人为打压，不利国民经济自身的平衡。1988 年时讨论反通胀，当时中央财经领导小组办公室的卢键，提出卖黄金、卖房子、卖企业和卖土地，分流民众的手持现金。

当时不可能大卖资产存量；即使国家敢卖，老百姓也不见得大买。这两年存量资产终于买卖兴隆，却又大批泡沫经济，一大桶凉水浇下去，弄得购买力回移，预期畸变，人为造成一个猛虎下山的态势。今后抑制通胀，不仿仍考虑卢键的思路，引虎回山。

无论如何，粮价既然已经上扬，就不必急急忙忙下行政命令去压。应当看到，粮食消费在城乡居民生活中的相对重要性已经普遍下降。粮食市价对整个市场价格的带动作用，也不像以前那样显著。粮价上升直接威胁的，是一部分城里的低收人人口。因此在思路上，不能为了这一小部分居民的生活保障而破坏粮食市场的机能。相反，应当坚持放开粮食市场，仅对低收入人口加以适当补贴。由于缺乏可靠的收人统计，谁是真正的低收人者难以识别，因此，可以凭借居民随收人水平上升对粮食质量日益敏感的特点（就是有点钱的人家，宁可吃贵一点的好粮食，也决不吃便宜一点的差粮食），由政府在城市凭证供应低价低质米面。除此之外，政府只须帮助培育大城市的多元竞争的粮商体系（中小城镇可自发解决），而不必破坏粮食的市场机制。

特别不要左管右管，再把一个大包袱压在自己身上。这些问题，六七年前原国务院农村发展中心都组织过系统的研究，报告还在那里摆着，不妨找来看看。

还应该看到，我国粮价的大变化趋势，已经接近一个重要的拐点。目前小麦的市价，与进口小麦的到岸价已经相当接近。其他粮食品种，早晚会呈现同样的趋势。等越过这个拐点，中国经济政策的一件大事，就是要防止当国产粮食的价格稳定地超过国际市场粮价后，原有自给自足为主的粮食生产结构和消费结构滞后不变。也就是要防止中国重蹈日本错误粮价政策的覆辙。这是因为，中国不但没有日本那样雄厚的国力来补贴粮食和农业，而且，由于大量劳动力压迫于土地，中国的持续经济增

长更有赖于快速的农业经济结构变革。

这个论点的主要依据是，在人多地少的条件下（即劳力便宜土地贵），生产粮食和大宗农产品这类土地密集而非劳力密集的产品，没有比较优势。比方一亩麦子，顶多用15个工；每工纯收入就算10元，总共也才150元。我们这里，平均每个劳力只有3亩地，总收入450元；再加一季，900元，养三口之家，还是贫困户。相比之下，牧业、养殖业、经济作物、园艺业以及工商业，只要一点土地即可利用大量劳力，日工资虽然也不过10元，但每个劳力每年的有效工作日可以达150、200甚至300天，平均每个劳力的年总收入就可达到1500、2000和3000元。因此，粮食和大宗农业的比较利益低，要害是生产这些产品无法充分利用便宜而富余的劳力。反观人少地多的国家，劳动力贵而土地相对便宜，生产粮食就合算，因为规模经济和比较利益双收。把这两种资源结构生产的粮食摆到一个市场上，除非人多地少国的经济发展的绝对水平太低，土地和劳力的机会成本几近于零，否则它的粮食一定要比人少地多国家的昂贵。土地稀缺地方的经济越发展，生产粮食的相对损失越大。它不如转移这部分土地和劳力生产效益更好的产品，同时向以下两个地方进口粮食：一是同样人多地少、但资源利用的机会成本低的落后地区；二是人少地多的发达国家。上述道理不复杂，但要在运输、外汇、产品市场等一系列现实约束下，给各个地方大量分散的生产者准确的信号，除开市场价格机制，没有其他更简便和快捷的办法。这就是说，粮食问题，到了可以利用国内不同地区之间的差别以及国际市场，加快结构变革来求解的阶段了。扩大市场机制的利用，是做好这篇文章的必要条件。相反，稍有波动就恢复行政管制，强化地区封锁，再版统购统销，近不能刺激粮食生产，远不利结构调整，因而是错误的政策。

近10年来，中国人已经在吃农业结构变革的饭。试想我国人口增加了这么多，耕地减少，粮食面积减少，单产又并没有革命性的增加，可是为什么城乡普通人家的饮食质量反面有了显著提高？原因就是近年畜牧、养殖、水产水果和园艺农业等开发性农业有了突飞猛进的发展。而这些领域能有大发展，就是市场机制受到的干扰少些，利润驱动，产供销各个环节都吸引资源投入，很快形成气候。更重要的，是这些产品比单一种粮，可以吸纳更多的农民就业。这个自发的变化过程，显示了由市场调节的农业结构变革，是可能兼顾食品供应和农民就业收入这两个方面的。解决中国农业问题，沿着这个方向才能事半功倍。从这个角度看，粮价的上涨，撇开不当干预的部分，不利之处是短暂的。反通货膨胀，一是控制货币发行，二是引虎归山，分流既定压力，三是应用利率杠杆鼓励储蓄。不必单独对粮食和副食特别关照。仅就粮食市场而言，咬牙挺过去，后面一片光明。反之，重返统购统销那一套，政府背负过重的责任，又做不严密管制，轻诺寡信。城里人不会吃得更好，乡下人也不会更富，几头不领你的情，又是何苦。

自发的农业结构变化里要加一个东西，这就是综合性的大农业开发公司。泰国尚有“正大集团”这样创出品牌的公司，能够通过“公司加农户”的模式把大市场大技术同小农户联结起来。中国为什么农业生产技术部门总是穷得叮当响，农商部门只会吃垄断和管制饭，越走路子越狭窄？原因就是农产品的低价统制，没有盈利预期；同时部门分割，搞不成综合开发。再加上一个国有制垄断，那就什么戏也没有了。

同单一的粮食经营不同，开发性农业更为依赖市场和技术，没有组织创新不行。小农户作为生产单位是有效的，但依靠分散的小农从事大市场流通和新技术利用，交易费用和信息成本

过高。其结果，一是最终消费品的价格高，二是农业经营的利润还是薄。搞了几十年，我们把农业投资叫成农业投入，因为事先就知道不会赚钱。但是，香港人在广东搞“光明”、泰国人上海松江搞“大江”，不是表明农业也可以是一个能够盈利的产业吗？政府真要关照农业，第一不要管制价格，第二要给中外各种资本进入农业办开发性大公司，大开绿灯。中国这样大的市场半径，需要有一批大粮商、大肉商和大菜商，需要一批综合经营的大托拉斯。上层的大公司加下层的小农户，中国的农业和食品供应就大有希望。反之，上层一批东管西管破坏价格机制的官僚以及一大批靠垄断独霸的寻租者，底下是众多分散小农，中国农业和食品供应就永无出头之日。

总之，中国在目前这样的大转型期，仍然需要顾及自己农村人口众多的独特之处。这个问题，在当今世界上几乎没有国际惯例可以借鉴。当前的农村政策，在村庄建设方面要谨慎和保守，即立足于那些无力办乡村企业的村庄现实，将村庄公共事务的财源牢靠地建立在正税的基础之上；在农产品价格问题上，则要大胆改革突破，废除价格管制，改城里的全民补助为仅对穷人补助的制度，以价格机制启动结构变化，并辅以“公司加农户”的组织创新。这样的两手结合，兼顾稳定、发展和改革，也兼顾城乡的当前利益和长远利益。

高经济成长与农业发展

台湾的经验教训提醒人们注意：如果农业体制的市场化进程远远慢于工业体制，必然导致前者适应总体经济策略变化的相对竞争力不足、“农业之秋”可与“工业之春”在一个经济里同时并存。

“春天里的秋天”是怎么来的

我对于台湾农业的研究兴趣是从1987年开始的。当时，曾经专赴厦门，利用厦门大学台湾研究所的资料，对50～60年代的台湾农业进行研究，并写成研究报告。90年代又访台，研究重点是70～90年代高经济成长中的农业发展。因为台湾农业从70年代开始的转折，正与60年代末的“农业危机”相关，所以也曾与不少台湾学者谈起当时那场“危机”。

60年代是台湾这条“小龙”经济发展史上很辉煌的时期，台湾的工业、出口和国民所得从60年代初开始高速成长，在后5

年内达到GNP平均攀升10%的速度，而工业产出平均增长达到了18.2%。然而到了60年代末，工业上这种生机盎然的春天，却嵌入了农业大衰退的萧瑟景象。台湾学者谓之："一个'农业的秋天'，正在'工业的春天'里来临。"

在工业高速增长中出现农业衰退，台湾农业到底出了什么问题？台湾相当多数的学者指出，台湾农业衰退的根本原因，在于工业化过程中经济资源在工业之间的分配失衡，这是台湾当局长达20年的"压挤农业政策"的必然结果。

一般而言，这样的结论是可以接受的。不过我们不禁要进一步发问："工业压挤农业"或许可以说明台湾农业何以趋弱，却怎样解释台湾工业可以增强呢？前苏联和改革前的中国大陆，都曾以政府管制的低价农产品通过低工资和低价原料来喂养工业，似乎就没有压出一个能够带动真实国民所得快速增长的工业来。

通过分析就可以看出，台湾工业能在60年代高速发展，主要是得益于台湾出口导向的高速工业化和一整套自由化经济发展策略。而高速发展的工业从两面夹击农业：工业一方面吸收大量农业劳动力，占用大量农地，使农业工资激增，农地价格昂贵，从面使农业生产成本大幅上升；一方面以其快速增长带动的国民收入快速提高，使农产品需求大大改变，初级农产品需求比例下降，肉鱼蛋奶果菜需求比例上升。这种需求与成本的两面夹击是非常沉重的。与此同时，传统的偏向城市的政策不仅分配上挤压了农业，而且从体制上捆住了农业的手脚，使之无法对市场化驱动下高速发展的工业和国民收入增长做出充分反应。

所以，台湾的经验教训提醒人们注意：如果农业体制的市场化进程远远慢于工业体制，必然导致前者适应总体经济策略变化的相对竞争力不足，"农业之秋"可与"工业之春"在一个经济

里同时并存。这样看来，台湾农业同一时期的发展滞后和衰退，正是工农业两套不同经济发展策略及其相关政策制度安排彼此冲突的结果。

研究大陆农业的专家也总在谈“农业危机”，不过有了台湾农业的参照，就可以区分危机的不同类型和成因。危机可能是“传统型”的，就是农业的绝对落后无法对付人口增长的压力；也可能是“现代型”的，也就是台湾那种情形——面对工业高速发展带来的成本需求两面夹击，无法形成新的农业产出组合，农业因缺乏转型能力和提高效率能力而进入衰退。

工业以近20%的速度增长，农业在受到挤压的同时又受到冲击，这种情形是惟有新兴工业地区才有的。所以在今天的中国大陆，农业问题包含着多重含义。在一些地区，可能仍是传统性冲突；但在另一些地区，比如沿海地区，工业已经由市场机制主导而高速成长，其农业问题就与台湾农业出现过的情形十分相似，实在应当引起我们的关注。

放弃压挤农业的政策

台湾的农业危机并没有持续下去。70年代初，台湾扭转了早期压挤农业的政策方向，选择了支持农业增长、提高农民所得、加强农村建设的基本取向，所以就有了农业发展到今天比较可观的局面。

在访台期间，我走访11个家庭农场/牧场，调查了4个大型农业企业(Agribusiness)、参观了一批农业科技研究机构和基层农会、一个生猪拍卖市场，还在超级市场目睹了比美国超市甚至还要丰富诱人的食品种类，自觉“大开眼界”，看到了东方小农现代化的潜力和前景。

不过，在分析台湾20年来在农业上的政策制度安排时，我们发现，台湾在70年代初转变农业政策方向后，主要做了以下几件大事：

——一举废除肥料换谷制度，取消实施了20年之久的“稻谷隐蔽税”。

——推动农地流转和重组，以扩大农户规模经营。

——动员财政资源投向农业，从技术、资金、教育培训以及运销服务等方面增强农业基础，建立起以地域性农业服务组织为基干的农业技术支持系统。

——农政管理部门逐步退出对某些农产品和某些产品经营环节的直接控制，转向利用市场机能调节农产品供求，以维护市场机能为工作重心。

——制定了具有某种保护主义的稻米价格政策，以保证获得粮源和保证农民收入。

在评价这些政策对于日后台湾农业发展的意义时，我对于废除肥料换谷的政策给予首肯。过去，台湾农民必须按官定比价，以低价稻谷换取官定高价化肥，实际上等于交纳不合理的暗税。这项制度取消，连同取消随田赋附征的其他杂捐，台湾农民自1973年起税负减少了20%，大大增加了所得。更为重要的是，肥料换谷对于稻谷生产的强制性干预也随之消除，使农民比较容易校正生产资源的不当配置。肥料换谷政策的取消，摘除了管制农业的中心一环，大大放开了农民的手脚。

然而，台湾在摒弃压挤农业政策、取消肥料换谷后，又发展起一套颇为繁杂的农产品价格管制体制，从保护农民收入的角度干预市场。我认为，这种非市场导向的作法，同样削弱了市场把生产和消费灵活有效联系起来的力量，带来其他方面的消极影响。此外，台湾农地流转的政策调整主要局限在农地农用的

范围内，农地转非农用机制不够灵活，因此未能根本扭转农地流转相对经济需要严重不足的局面。

总之，从70年代以来，台湾农业经历了政策制度环境的重大转变，以渐进的和连续的方式实现了体制转型，保障了农业生产力的持续增长，但也保留了一些不对称的政策制度安排，影响到农业生产力和竞争力增长的长期特性。

猪、米、果菜"三分天下"

对于从昨天到今天台湾农业中农产品的增长情形，我的评价各不相同，仅我之见，可称生猪、稻米、果菜"三分天下"。

台湾的养猪业，那种变化确实是革命性的。比如今天你可以在台南看到不少农民饲养大户，一户每天要从饲料公司进20多吨饲料，仅凭电话就可以毫不担心地等待准时送货上门；比如台湾一个县的生猪拍卖市场，每头猪像"选美"一样从展示台悠悠走过，参加拍卖的买主以电子报价器确定价格，然后最高的买价被印在猪身上，待宰的生猪便定下了买主；再比如总部设在台北的大成长城公司，当年从台南一家很小的黄豆作坊起家，如今已经发展成台湾最大的现代化饲料公司之一，不仅在台湾岛内占有大量市场份额，而且已把分支机构设到了大陆的上海、沈阳……

如今，台湾农家庭院的副业式养猪已经发展为现代化的猪产业，总产值超过过去第一产品稻米的产值，占了台湾农业总产值的1/4，是成长最为强劲的台湾出口农产品。

据分析，台湾养猪业得以腾飞，除了得益于当局较多的科研投资、运销网络建设和台湾饲料进口等制度环境因素，后者使养猪业较少管制，有利于农企业自由进入，以"农企业＋规模养猪

户”的发展模式带动台湾完成了养猪业的转型可说是功不可没。

台湾果菜业的发展也十分有趣。据说过去台湾是不产苹果的，市场上的苹果全系美国进口，后来技术专家们在山区气候相对寒冷的高山地带试种苹果栽培，数年后取得成功，通过地区性服务系统在岛内推广，现在台湾自产苹果已经能够出口了。在过去的20年内，台湾果菜业在园艺化的基础上大大发展。不仅总量提高而且品种倍增、质量上乘，除了能产苹果，还生产改良犁、杨桃和莲雾等等，成为台湾农业中产出最大的分支。不过台湾果菜业仍有值得反思之处，主要是生产模式仍以“农户＋地域性服务”为主，其企业化程度还远远不够发达，而这正缘于农地制度妨碍公司进入的不良影响。

那么，台湾最重要的农产品稻谷的情形如何呢？因为稻谷属于劳动密集性产品，在台湾工业化带来的工资大幅上升后不可避免地失去国际竞争力。与此同时，台湾岛内的稻米需求也在下降。很明显，台湾的稻米应逐步减产，同时腾出资源用于别种生产。但我觉得，台湾的稻米减产速度似乎仍然嫌慢，究其原因，正是价格保护政策起了负作用。

所幸台湾实施稻米保护的财政基础还不像日本那样雄厚，因此官方保价收米仍有限制。这样一部分市场压力不能够传导给稻民，令其早一点减产转产，不致闹得像东邻日本一样被动。

在新时期台湾农业“三分天下”的局势中，我的归纳是养猪业最佳，稻业较差，而果菜业位居其中。总的看来，农业制度安排的不平衡，影响了台湾种植业适应时势做出调整，也导致农企业进入不足，使种植业更多地保留着“政府＋地域农会＋小农户”的模式。这种模式虽然可以维持社会公平，也被证明有能力达到在亚洲领先的农业劳动生产力水平，但参与国际竞争却受到影响。

近些年来，台湾农业贸易从过去的顺差转成逆差，平均年度逆差达十几亿美元，正是其农业缺少新的足够比较优势，国际竞争力总体下降的结果。以我之见，未来的台湾经济发展，将长期承受这种政策制度安排偏差带来的消极影响。

由彼及此

从台湾反观大陆，值得深思之处颇多。恰逢"九五"计划第一年中国"农业热"再度升温，以我多年研究农业发展之心得，坦率地谈以下几点看法：

第一，农业应付高速经济成长的根本途径有两条：提高农业生产力的成长率和改变农业产出结构。为此，必须解除束缚农业增长的长期的政策制度安排，特别是停止"粮食暗税"，相应的还需利用国际市场的出口体制，适时增加农地产权流动性，以及对于农产运销体制进行改革，并积极鼓励现代企业进入农业。

第二，以价格补贴来保护农民利益，与低价征购一样，从长期看不是个好政策。价格补贴无非是从另一极端扭曲市场格局，最终只能导致农业生产适应市场变化能力退化。大陆目前还未走上这一步，应以此训为借鉴。

第三，台湾70年代后农产品贸易急速上升的教训也特别值得大陆记取。大陆产品近年的进出口增长迅速，结构也有变化，但仍须当心新的出口农产品开发后劲不足，出口品相对优势的变化中，真正可虑的是"中国怎么大量进口原来的出口品"，"中国怎么没有更快地出口新的出口品"。但要做到这一点，则必须打通各省区间的农产贸易，以利各地发挥比较优势。

农村就业：转折与转机

农村就业机会不足的局面，不但直接影响国内市场的扩张，而且间接影响农民人力资本投资的意愿。更为重要的是，它会对“效率和公平”同时发生负面作用，并成为威胁社会稳定和安全的潜在因素。因此，没有任何理由对我国农村就业问题掉以轻心。

劳动部就业司主持下的相关课题组在两年时间中，进行了农户及劳动力抽样调查、进城民工及所在企业抽样调查、劳动就业服务机构问卷调查、城市民工就业信息与培训服务状况调查4项大规模的专题调查，并完成初步的综合研究。这项研究的背景，是我国农村就业面临的严峻形势：

——中国待就业的劳动年龄人口存量过大，增量可观。在已有的1.3亿农村剩余劳动力的基础上，未来几年内我国每年还将新增1600万需要工作机会的农村劳动力。所以，中国仍将面对极高的农村充分就业压力。

——近年国民经济增长和投资带动的就业增长似有减低趋

势。比如在 1986 年～1990 年，中国 GNP 增长一个百分点，社会总就业增长 151 万人；而到了 1991 年～1995 年，GNP 增长一个百分点增加的就业人数降为 85 万人。再比如 1990 年～1993 年趋于减少，到 1994 年才略有回升。每百万元真实投资带动的总就业和非农就业增加，从 1982 年～1989 年的平均 451 人和 336 人，降为 1990 年～1994 年间的平均 196 人和 1114 人，分别降低了 56.5% 和 66.1%。

——乡镇企业吸纳就业势头减缓。

——进城农民工的流动速度变慢。目前已经转移到非农产业的农村劳动力中，50% 仍在乡村，而只有 19.8% 进入地级市、省会和直辖市。另据推算，在城镇打工的民工总数从 1995 年后开始下降。

劳动部课题组的专家们得出结论说，目前和未来我国农村就业的供求失衡仍将十分严重。中国虽然已经临近就业结构的一个历史性转折点，但要根本摆脱原有发展战略和体制政策导致的“农村就业严重不足条件下的国家工业化超前”的格局，还需付出艰苦的努力。农村就业机会不足的局面，不但直接影响国内市场的扩张，而且间接影响农民人力资本投资的意愿。更为重要的是，它会对“效率和公平”同时发生负面作用，并成为威胁社会稳定和安全的潜在因素。因此，没有任何理由对我国农村就业问题掉以轻心。

不过，就业的压力并不意味着悲观的结论。回顾中国改革 10 余年的历程，专家们看到了通过市场化取向的改革继续解决中国就业问题的可能。总之，坚持过去 17 年行之有效的改革开放方针，以正确的战略选择和体制选择增加农民就业的机会；同时，在农民对自己人力资本投资的基础上，发展一个社会各界参与的培训教育体系，补充以往对农村教育不足的问题。这两方

面的结合，可以使中国的农业人口就业有一个比较光明的前景。

以下是本文作者的谈话：

记者：就业压力是人所公认的事实。那么，在国民经济发展的全局中，改善就业应当处于什么位置呢？

周其仁：我并不主张把中国的就业问题孤立地突出出来。经济发展要兼顾很多东西，就业是整体的一部分。人们在日常生活中知道，没有就业，就没有收入，没有收入，就没有购买力，购买力又与市场联系在一起，市场要是不景气，厂商卖不掉产品，开工不足，就业就更下降了。我想表达的是，现在就业问题比较突出，可能是整体经济存在某些问题的一个表征。在这里，要把就业、收入、市场、开工这几者联系起来看。不然就业突出了，再行政干预就业，其他问题又出来了，干预起来就没个完了。

记者：你是觉得现在谈中国解决就业问题，不能单纯讲所谓"就业政策"，对吗？

周其仁：可以这么说：因为农民的就业机会首先不是由他们本人的就业意愿和劳动技能所能决定的，国家的经济发展策略和政策体制选择，决定着农民就业空间的容量，从而影响到普通劳动者的命运。比如中国1978年以前农村的严重就业不足，与其说是由于千百年的历史遗产，还不如说是传统社会主义工业化模式的后果。因为传统发展模式包括优先发展重工业、由国家行政等级组织垄断工商业并管制农业以及城乡隔绝等等，这样就把人口和劳动力的绝大部分，也就是农民这部分隔离在国家工业化的积极过程之外，其结果，就是十分有限的资本被集中用于资本密集的重工业，同时又禁止劳动力资源在市场上的自由配置和利用。所以，那时候的所谓人口"过剩"和劳动力"过剩"，其实是原有经济模式的一种常态。而在过去的许多年里，我们也是通过市场化取向的改革，大大地改善了就业状况，解决

了大约1亿多剩余农业劳动力的就业问题。就业问题在不同经济体制下有不同含义,在中国我们谈的并不是西方福利国家意义上的就业,而是如何通过市场化改革提供充分的就业机会。

记者:你看改革以来中国解决就业问题的主要经验是什么?

周其仁:中国的经验证明,要突破原有模式造成的就业困境,必须全面改革传统的国家工业化发展策略和政策体制,具体说就是放宽农业管制,开放工商经营,突破城乡隔绝。在过去十几年里,我国农业就业在以下三方面取得进展:第一,农牧业的就业含量增加了,大体是15年增加了46%。因为改革以后不但劳动效率提高,而且由于种养结构的变化,农民投向更多利用劳动力的产出方向。第二,农村办工业、商业,转移了将近1亿劳动力,加上他们的家庭成员,影响到好几亿人的生活。第三,80年代末90年代初开始的加快向城市移动,有几百万农民工流向大中城市。这表明市场导向的改革和扩大农村就业是一致的。农民就业的改善反过来又扩大了市场的需求,促进了工业的发展。就业、收入和经济结构变动之间有一种互相激发效应,市场机制就把这些效应连接起来,形成一个完整的良性循环。我们在研究中发现,从1992年开始,中国的农业劳动力绝对数开始下降,这是一个非常重大的转折。一个庞大的劳动人口转移到创造附加价值更高的产业部门,会有效地提高整个国民经济的总产出,也会改善农村就业结构。

记者:我有个具体问题不太明白:包产到户以后提高了农业生产效率,不是农村劳动力多出来了吗?为什么农业内部就业机会还增加了呢?

周其仁:包产到户有效地激励了粮食生产,也就奠定了农村种植业和非农产业结构调整的基础。农民有了更多的资源配置权,可以搞畜牧业、水产开发、种菜、种水果,这不仅增加了总收

人，而且这些产出通常在单位土地面积里可以利用更多的劳动力投入，所以增加了就业机会。这正是我国农业就业深度提高的微观基础，对农民是非常重要的。许多时候我们并不理解农民的行为，总以为农民不种粮食愿意去种其他的东西，仅仅是因为粮价问题。但农民有时会考虑另一方面，就是种粮食用的劳动很少。哪怕单位工价并不低，但总收入不少。比如割麦子一天30元，乡镇企业一天20元，应当说种粮食比较利益高。可收麦子一年有多少天呢。大部分农民的经济行为是在家庭组织里进行的。家庭作为经济组织的第一个特征是它无法开除成员。农民家庭反正总要支付家内劳动力的费用，因此有更充分的就业机会是农民家庭的第一选择，这会影响农业结构的调整。这个道理讲清楚，就能够理解农业的变化了。在不同的结构里，充分就业的含义是不一样的。

记者：你谈就业总在谈经济环节，那么现在就业压力加大，从经济上看会有什么后果？是什么样的逻辑关系？

周其仁：我们所说的就业、收入、市场和企业开工率这个经济流程是有结构的。农民和大多数需要就业的人口正处于低收入水平，其收入多数去买中低档的工业产品和中低档的服务。而我们自己的工业，是中低档工业供应能力过剩，高档产品供应能力不足。如果减少了就业机会，抑制了中低收入层的收入增长，带来的国内市场收缩不单是总量的收缩，而首先是结构性收缩，与所谓民族工业的主流对应的那块市场收缩了。同时，城市的收入增长比较快，少数人收入增长比较快，这部分人收入有了增长，就看着舶来品与外资企业的产品。这样一来，“民族工业的生存问题”就势必弄得沸沸扬扬。一方面，本地工业开工不足；另一方面，进口品、外资企业好像红红火火。如果错误的政策选择不能自拔的话，未来的情况可能会很复杂。面为中国正

处于农业人口的就业结构调整之中，还没有达到与其人均GNP水平相一致的程度，加上体制错误带来的压力，很可能面临比其他发展中国家还要难堪的就业局面，最终给效率和公平带来重大影响。

记者：你总是特别强调在中国，可以通过市场化改革，使效率和就业公平同时得到改善，不过就业和宏观环境是个什么关系？有一种看法认为宏观紧缩必然减少就业，你怎么看？

周其仁：这与货币紧缩没有必然的关系。问题是货币紧缩以后，剩下的资源怎么配置？如果你在货币紧缩的情况下，增大利用市场机制，并不意味着就业形势不好。因为资金相对更贵的情况下，可能增加多利用劳动的选择。我不认为货币紧缩和就业有直接的对立关系，中间有体制调节。并不是多放钱就多就业，少放钱就少就业，并不存在这样简单的一一对应关系。不能完全脱离了制度来讨论这个问题。

又见粮改

我要写下一句不吐不快的话：政府再也不要对粮食市场屡开屡关、屡关屡开了！政府对粮食市场时关时开的政策取向，最主要的坏处是破坏人们的预期。市场本来就不确定，倘若未来的规则也不确定，大家还不是乱了套？

事不过三见粮改

浙江粮改，屈指算来已经是第三回了。说来有缘，1985年该省第一回粮改，我是一个"目击者"。当时在杜润生账下做农村调查，有机会非正式地参加一个农村方面的工作会议。看到时任浙江省省长的沈祖伦先生，在大会上独独一个人站立起来，主动请缨率先开放浙江粮食市场的时候，我觉得我的祖籍之地浙江，实在是不简单。在杜老那里见习过的人都知道，浙江的农政之风，历来一个"抓"字了得——那里的干部精明能干、什么事情都靠政府那只看得见的手一抓到底。像粮食这样的"高压

电”，浙江要带头引进“看不见的手”，是不是不简单？

第二回粮改，我在国外念书，没有赶上。从记者提供的背景资料来看，1992年浙江省提出粮改方案，基本方针“三放开”（生产放开、价格放开、市场放开）掷地有声，应该是可以解决问题的。不料9年之后，今年春天我在浙江大学开课，还是听说国家又一次批准浙江带头开放粮市。在浙大农业经济研究中心举行的一次小型会议上，熟知内情的顾益康先生细说本次浙江粮改的由来，大家高兴地笑了一遭。

屡关屡开乱预期

但是，等到遵嘱为《财经》关于浙江第三轮粮改的系统报道写篇评论文字时，我却半点笑意也没有了。在简要地交代了本文题目的来历之后，我要写下一句不吐不快的话：政府再也不要对粮食市场屡开屡关、屡关屡开了！

让我说一说理由。政府对粮食市场时关时开的政策取向，最主要的坏处是破坏人们的预期。我们知道，人和机构的行为，受“预期”的影响颇大。本来粮食的生产和购买，要受到天气、技术、收入、消费潮流等等诸多因素不确定的影响。游戏规则——就是制度——是帮助人们对付不确定性的。市场制度是一种规则——给定质量、用价格调节粮食供求。政府关闭市场，靠行政命令调节粮食生产、购销和消费，是另外一套规则。

未来究竟按照哪一套规则来“玩”，农民不能不关心，私人粮商不能不关心，政府粮食部门也不能不关心。大家不得不关心的原因，是未来的游戏规则是怎样的，各方就要决定使用怎样的策略来求利避害。市场本来就不确定，倘若未来的规则也不确定，大家还不是乱了套？先看政府的粮商吧。路人皆知，这类亦

"官"亦"商"的机构,是转型经济里的一大祸害。这倒不是说,粮食部门里的人"良心大大地坏";而是说,在掌控强制市场权力的同时又要做生意图利,任谁去了,行为也是一样的歪。1995 年我白纸黑字写得明白:政府靠这样的官商做稳定粮食市场的"政策工具",无异于与虎谋皮。前年《财经》引用国家审计部门的权威资料,披露国家粮食系统糟蹋浪费财政资金达数千亿之巨,不幸而验证了上述推测。

如果政府摆明开放粮市不动摇,你想这些官家粮商会怎么样?他们也许临终大捞一把,但是因为预期市场游戏规则终究不可避免,"不改革就下课",出于变图本能,还能够不改革?但是在开开关关的约束下,官家粮商就有了抵抗改革的"诱因":反正只要粮食市场形势一紧,你政府还得靠我!如此预期之下,改革可就"长期化"了。转眼 16 年时间过去,官营粮食机构的市场化改革刚刚开始。

转谈民间粮商。在市场间隔式、不定期开关的约束下,民间粮商不是一个都不来参加市场游戏。但是,可观察的现象是:小的来,大的不来;不守规矩的敢来,守规矩的不敢来;要"玩"下去,也只好不守规矩。道理何在?粮食生意要连接农民和城镇消费者,需要相当的投资。市场开放的时候,人家投下了本钱;政府突然关闭市场,私人粮商用的又不是满不在乎的国有资本,那还不急得要跳脚!所以,市场开开关关之下,最佳选择就是"市场经济游击战"了。否则,我们怎么解释,在时开时关的粮食市场上,"毒米"之类令政府尴尬又头痛的事件如此层出不穷。是商人"利欲熏心"吗?中国人两千年在自由市场上怎么从来没有买到毒米,而那些改革以来保持持续开放的农产品市场,为什么诸如此类的臭事,相比之下也少之又少呢?

承诺永不关市

所以，我们绝不要闻见“改革”就欢呼。积粮改16年之经验，我们不妨问一问为什么要来来回回地改？为什么粮食市场要时关时开？也是这样的着眼点，令我们对浙江本次改革的一条新经验感兴趣。这条新经验是，不但国有粮食部门与国有粮食企业政企分开，而且干脆向市场出售国有粮食公司的所有权。城市的小粮店，拍卖掉算了（杭州已经成功拍卖了44家，今年将拍卖剩下的108家）；大一点的粮食仓储、贸易公司呢？那就股份制加兼并、破产、租赁。记者报道：“到今年9月，浙江全省85%的粮企已经改制。在浙江全省各级粮食批发市场上，从事粮食经营的非国有企业的比重已经占到80%以上”。就是说，计划命令体制日后要卷土重来，“微观基础”已经没有了。

不过，仅仅全盘改制国有粮食企业还是不够。因为历来市场的关关闭闭，是政府所为。如果他日因为粮食市场“此情危急”的时候，政府要再建国有垄断粮商“队伍”，你说一定搞不成？我相信，还是搞得成。可以在今日拍卖国有粮食公司的政府，为什么他日就建不成国有粮食公司呢？

是的，政府如果他日一定要“计划体制君再来”，我们现在讲什么、写什么也没有用。但是如果政府已经从历史的经验教训里痛定思痛，有意坚持市场经济的国家发展方向，那么现在做点什么，可以防止并不是政府要走回头路、而是各种既得利益集团在特定的市场形势下“迫使”政府重回靠行政命令配置资源的老路上去呢？

在这个严格的限定下，我以为要在浙江粮改的基础再加上简单的一招。这就是，在可以管束政府的法律（宪法是也）里加

上一条:政府永远不得关闭市场,永远不得禁止民间粮食交易。我以为,只要加上这一条,政府再建国有粮食公司也罢,对粮食供求施加"宏观调节"(这也许是难免的)也罢,都将无伤大雅。

真诚地希望,再也不要又见粮改。